

ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА»

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Науково-виробничий журнал

Випуск 4-2 (43) 2017

м. Херсон

2017

Редакційна рада:

Білоусова С.В. – доктор економічних наук, професор; **Левківський К.М.** – кандидат історичних наук, доцент; **Шапошніков К.С.** – доктор економічних наук, професор; **Ненько С.С.** – кандидат юридичних наук, доцент.

Головний редактор:

Жуйков Геннадій Євгенович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:

Дога Валерій Семенович – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:

Імшеницька Ірина Георгіївна.

Редакційна колегія:

Дикий Олександр Віталійович – доктор економічних наук, професор;

Руснак Алла Валентинівна – доктор економічних наук, професор;

Сахацький Микола Павлович – доктор економічних наук, професор;

Прохорчук Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент;

Ботвіна Наталія Олександрівна – доктор економічних наук, професор;

Щаслива Ганна Петрівна – кандидат економічних наук, доцент;

Морозова Олена Сергіївна – кандидат економічних наук;

Хельмут Шрайнер – академія права і справедливості, Німеччина;

Райнер Шамбергер – доктор економіки, Німеччина;

Хрістіан Херрманн – доктор економіки, Німеччина.

У журналі опубліковано результати наукових досліджень з питань економіки та управління підприємствами (за видами економічної діяльності), а також економіки природокористування та охорони навколишнього середовища. Рекомендовано для науковців, викладачів, аспіратів, студентів, фахівців у галузі економіки, управління, права державних і місцевих органів самоврядування. Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора або редакції. При передрукуванні посилатися на «Бізнес-навігатор». Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Реферативні бази даних: Index Copernicus 2016: 32.82

**Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук»
на підставі Наказу МОН України від 21 грудня 2015 № 1328.**

**Рекомендовано до друку Вченою радою
Міжнародного університету бізнесу і права
(протокол № 5 від 29.12.17 р.)**

Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»
зареєстровано Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 15586-4058ПР від 03.09.2009 року)

© Редакційна колегія, 2017

© Автори статей, 2017

ISSN 2522-4751

© ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права», 2017

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Лемішовський В.І. МОТИВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ І ПРОВАДЖЕННЯ КОНТРОЛІНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	7
Нижеголенко К.С. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО ЕКОЛОГІЧНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА ХЕРСОНСЬКОГО РЕГІОНУ НА ПРИКЛАДІ ДПДГ «АСКАНІЙСЬКЕ».....	13
Павлова Г.Є., Приходько І.П., Шалімова О.І. СТРАТЕГІЧНЕ ТА ІННОВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	18
Плеханова Т.Є. ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ РИЗИКУ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА ПІД ЧАС ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	22
Присакар І.І. РОЗВИТОК РИНКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ.....	28
Сас Л.С. ЕТАПИ ПРОЦЕСУ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	33
Седікова І.О., Коренман Є.М. ДОСЛІДЖЕННЯ АСИМЕТРІЇ ІНФОРМАЦІЇ НА ЗЕРНОВОМУ РИНКУ.....	36
Фокіна-Мезенцева К.В. АНАЛІЗ ПРАКТИКИ РОБОТИ З КОРПОРАТИВНОЮ КУЛЬТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	40
Хадарцев О.В., Савинський С.І. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ.....	43
Хлистова А.Ю., Приварникова І.Ю. ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО АВІАЦІЙНО-РЕМОНТНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	49

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Губа М.І. ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ В ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ	54
Карташова О.Г. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ВИННИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ.....	58
Павлов К.В. ТЕОРЕТИЧНИЙ ГЕНЕЗИС КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	63
Руснак А.В. РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ У СТАЛОМУ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ РЕГІОНІВ.....	67

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Калініченко Л.Л., Устіловська А.С. СВІТОВИЙ ДОСВІД ВЕДЕННЯ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОГО БІЗНЕСУ.....	71
Сало Я.В. ВПЛИВ ДЕРЖАВНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ НА НЕРІВНІСТЬ В РОЗПОДІЛІ ДОХОДІВ.....	76

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алескерова Ю.В., Кривулько Б.В. РИНОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ДЛЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	82
--	----

Бугель Ю.В., Гуменюк О.Г. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	86
Домінова І.В. РИЗИК ШАХРАЙСТВА В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО БАНКІНГУ.....	92
Коніна М.О., Овчаренко К.В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ	98
Маслій Н.Д., Лисенко К.А. НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....	103
Позднякова Л.О. ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ.....	108
Поліщук Н.В. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	114
Сидорчук А.А. ОДНОФАКТОРНІ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ.....	119
Слободянюк Н.О., Янковський В.А., Огоновська А.О. МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТІЙКОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	124
Стеценко Б.С. ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ.....	129
Танклевська Н.С., Петренко В.С., Карнаушенко А.С. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ВИДИ КРИПТОВАЛЮТИ У СВІТІ.....	133
Ярыев Самир Сафар оглы ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРЕДИТНО-ДЕФОЛТНЫХ СВОПОВ В УПРАВЛЕНИИ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ.....	139

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Плахтій Т.Ф. АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ.....	146
Погрібняк Д.С. ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В АДАПТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ОБ'ЄДНАННЯМ ПІДПРИЄМСТВ.....	153
Скрипник М.І., Григоревська О.О., Бабіч В.О. ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ОПЕРАЦІЙ З НЕРУХОМІСТЮ.....	157

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Циганчук Р.О. МОДЕЛЮВАННЯ ПЕРІОДИЧНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ, ДИСКРЕТНИХ У ЧАСІ.....	162
--	-----

CONTENTS

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Lemishovskij B.I. MOTIVATIONAL ASPECTS OF ORGANIZING AND CONDUCTING CONTROLLING ACTIVITY AT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....	7
Nizhegolenko K.S. ANALYSIS OF THE CURRENT ECOLOGICAL AND ECONOMIC STATE OF THE AGRARIAN ENTERPRISE OF THE KHERSON REGION ON THE EXAMPLE OF DPKD "ASKANIISKE".....	13
Pavlova H.E., Prikhodko I.P., Shalimova O.I. STRATEGIC AND INNOVATIVE PROVIDING MAIN MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE.....	18
Pliekhanova T.Ye. DETERMINATION OF THE RISK FACTORS OF THE INTERNAL ENVIRONMENT OF THE ENTERPRISE IN THE PLANNING OF INNOVATION DEVELOPMENT.....	22
Prysakar I.I. THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN E-COMMERCE MARKET.....	28
Sas L.S. STAGES OF THE PROCESS OF TECHNOLOGICAL RENEWAL OF PRODUCTION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	33
Sedikova I.A., Korenman E.M. RESEARCH OF ASYMMETRY OF INFORMATION ON THE GRAIN MARKET.....	36
Fokina-Mezentseva E.V. THE PRACTICES OF CORPORATE CULTURE OF THE ENTERPRISE.....	40
Khadartsev O.V., Savins'kiy S.I. METHODICAL ASPECTS OF IMPROVING BUSINESS INFRASTRUCTURE.....	43
Klhystova A.Y., Privarnikova I.Y. INCREASE OF INVESTMENT ACTIVITY OF THE DOMESTIC AVIATION-REPAIR COMPANY.....	49

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Huba M.I. FORMATION OF STATE POLICY IN THE FIELD OF RURAL TOURISM.....	54
Kartashova O.G. SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF TOURIST WINE CLUSTERS IN UKRAINE.....	58
Pavlov K.V. THEORETICAL GENESIS OF COMPETITIVE RELATIONS IN THE RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET IN UKRAINE: A REGIONAL ASPECT.....	63
Rusnak A.V. ROLE OF STRATEGIC PLANNING IN THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL AREAS IN THE REGIONS.....	67

DEMOGRACY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

Kalinichenko L.L., Ustilovska A.S. WORLD EXPERIENCE OF LEADING SOCIALLY ORIENTED BUSINESS.....	71
Salo I.V. THE IMPACT OF GOVERNMENT SOCIAL AND ECONOMIC POLICIES ON INCOME INEQUALITY.....	76

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Aleskerova Yu.V., Krivul'ko B.V. BANKING MARKET FOR INDIVIDUALS.....	82
--	----

Buhel Y.V., Humenyuk O.G. AREAS OF IMPROVEMENT OF CUSTOMS AND TARIFF REGULATION OF FOREIGN TRADE POLICY OF UKRAINE.....	86
Dominova I.V. THE FRAUD RISK UNDER CONDITIONS OF ELECTRONIC BANKING.....	92
Konina M.A., Ovcharenko K.V. SOCIO-ECONOMIC CONSEQUENCES OF TAX EVASION.....	98
MASLY N.D., LYSENKO K.A. THE DIRECTIONS OF REFORMING AND DEVELOPMENT OF THE BANKING SECTOR OF UKRAINE.....	103
Pozdnyakova L.O. FUNCTIONAL PURPOSE INSURANCE SYSTEM.....	108
POLISHCHUK N.V. STATE SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF MORTGAGE LENDING TO AGRICULTURE.....	114
Sydorchuk A.A. SINGLE-FACTOR MODELS FOR THE FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF COMPULSORY STATE PENSION INSURANCE.....	119
Slobodyanyuk N.O., Yankovskyi V.A. Ogonovskaya A.O. MODELLING OF THE SYSTEM OF CRISIS MANAGEMENT OF INSURANCE COMPANIES OF UKRAINE IN TERMS OF UNSTABLE ECONOMIC DEVELOPMENT.....	124
Stetsenko B.S. TRANSPARENCY AS A KEY FACTOR OF INSTITUTIONAL FINANCIAL INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	129
Tanklevskaya N.S., Petrenko V.S., Karнаushenko A.S. THE ECONOMIC ESSENCE AND TYPES OF CRYPTO CURRENCY IN THE WORLD.....	133
Yaryev S.S. OPTION FOR USE CREDIT DEFLECTED SWAPS IN THE MANAGEMENT OF CREDIT RISK.....	139

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Plakhtii T.F. ANALYSIS OF MODELS FOR ASSESSMENT OF ACCOUNTING INFORMATION QUALITY.....	146
Pogribnyak D.S. PECULIARITIES OF MODELING OF ORGANIZATION OF ACCOUNTING IN ADAPTIVE MANAGEMENT OF ENTERPRISE ASSOCIATIONS.....	153
Skrypnyk M.I., Grigorevska O.A., Babich V.A. ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL OF REAL ESTATE OPERATIONS.....	157

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Tsyhanchuk R.O. MODELLING OF PERIODIC ECONOMIC PROCESSES DISCRETE IN TIME.....	162
--	-----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.012.4:330.001.12

Лемішовський В.І.,
аспірант кафедри економіки підприємств
та інформаційних технологій,
Львівський університет бізнесу та права

МОТИВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ І ПРОВАДЖЕННЯ КОНТРОЛІНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Лемішовський В.І. Мотиваційні аспекти організації і провадження контролінгової діяльності на машинобудівних підприємствах. Аргументовано доцільність упровадження контролінгової діяльності на вітчизняних підприємствах машинобудівної галузі. Обґрунтовано відповідність концепції контролінгу умовам функціонування підприємств, її практичну дієвість у підвищенні управлінської системи. Розкрито мотиваційні аспекти для впровадження контролінгової діяльності в систему управління підприємств у галузі з виокремленим структурним підрозділом контролінгу. Наведено результати опитування керівного персоналу працівників підприємств галузі щодо їхнього погляду на контролінгову діяльність загалом, її функціональну роль і призначення, доцільність провадження на підприємстві. Запропоновано принципи і критерії оцінювання економічної ефективності впровадження контролінгової діяльності.

Ключові слова: контролінгова діяльність, служба контролінгу, ефективність функціонування, показники результативності, мотивація, стимулювання.

Лемишовський В.И. Мотивационные аспекты организации и проведения контроллинговой деятельности на машиностроительных предприятиях. Аргументирована целесообразность внедрения контроллинговой деятельности на отечественных предприятиях машиностроительной отрасли. Обоснованы соответствие концепции контроллинга условиям функционирования предприятий, ее практическая действенность в повышении управленческой системы. Раскрыты мотивационные аспекты внедрения контроллинговой деятельности в систему управления предприятий в отрасли с выделенным структурным подразделением контроллинга. Приведены результаты опроса руководящего персонала работников предприятий отрасли относительно их взгляда на контроллинговую деятельность в целом, ее функциональную роль и назначение, целесообразность производства на предприятии. Предложены принципы и критерии оценки экономической эффективности внедрения контроллинговой деятельности.

Ключевые слова: контроллинговая деятельность, служба контроллинга, эффективность функционирования, показатели результативности, мотивация, стимулирование.

Lemishovskij B.I. Motivational aspects of organizing and conducting controlling activity at machine-building enterprises. The expediency of introducing controlling activity at domestic enterprises of the machine-building industry has been substantiated. The concept of controlling the conditions of operation of enterprises, its practical efficiency in improving the management system is substantiated. The motivational aspects for implementation of controlling activity in the system of management of enterprises in the industry with the isolated structural control unit are revealed. The results of the survey of the management personnel of the enterprises of the branch concerning their view on controlling activity in general, its functional role and purpose, the expediency of the proceedings at the enterprise are given. Principles and criteria of estimation of economic efficiency of introduction of controlling activity are offered.

Key words: controlling activity, controlling service, efficiency of functioning, performance indicators, motivation, stimulation.

Постановка проблеми. У багатьох економічних дослідженнях аргументується, що «система контролінгу могла би стати важливим інструментом виходу українських підприємств із кризового стану» [1]. Водночас конкретна концепція контролінгу та її практична дієвість має характер адаптивності, тобто потребує урахування в ній всіх аспектів специфіки функціонування конкретного підприємства, а тому вона, на відміну від «традиційних» управлінських інструментів, є суто індивідуальною для кожного підприємства. Це,

безперечно, вимагає витрат на формування її параметрів, організацію процесів практичного впровадження та безпосереднє функціонування.

Кризовий стан і відсутність вільних джерел коштів на підприємствах машинобудівної галузі, поряд із невисоким рівнем кваліфікаційних знань і вмінь працівників, є ще одним негативним аспектом (досить важливим) у можливостях використання ефективної на багатьох підприємствах розвинутих економік системи контролінгу.

Ішим аспектом проблематики, що розглядається, є можливості мотивування та стимулювання окремих працівників підприємства, які прямо чи опосередковано задіяні в контролінговій діяльності: «на успішність діяльності машинобудівного виробництва значною мірою впливає те, наскільки правильно розраховують зусилля, вміння менеджерів та колективів, адекватно оцінюють реалізацію інноваційних проєктів» [2, с. 7]. Загалом актуалізація мотиваційних і стимулюючих аспектів контролінгової діяльності на вітчизняних підприємствах визнається важливим складником у сфері тематичних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує про практичну дієвість контролінгової діяльності на вітчизняних підприємствах, в т. ч. машинобудівної галузі, її відповідність умовам української економіки. Науковці обґрунтовують, що, незважаючи на необхідність додаткових витрат, у підприємств є економічна доцільність «впровадження контролінгу, здатного вирішити певні проблеми управління машинобудівним підприємством, підвищити його ефективність» [3, с. 51]. Проблемою, що відзначається у тематичних дослідженнях, є недостатня обізнаність працівників вітчизняних підприємств із самою системою контролінгу. Так, М.М. Аксентюк, провівши у межах дисертаційного дослідження [4] аналіз стану і можливостей впровадження та подальшого розвитку системи контролінгу на галузевих підприємствах, відзначає, що «рівень знань про функції та можливості контролінгу на досліджуваних підприємствах дуже низький; необхідним є проведення семінарів і тренінгів по цій тематиці» [4, с. 27].

У дослідженнях і публікаціях також наведено низку аргументацій про те, що організаційно-методологічні аспекти та засади інтегрованого управління на основі функції контролінгу дають змогу оцінити внесок кожного окремого підрозділу або сфери управлінської діяльності в загальний результат діяльності підприємства. Такий аспект є важливим для оцінки як координаційної функції безпосередньо контролінгової діяльності, так і стимулюючих важелів впливу на працівників інших структурних підрозділів, які формують додаткову до своїх функцій інформаційно-аналітичну базу для потреб контролінгової служби.

Незважаючи на наведене, у сфері оцінювання ефективності менеджменту загалом, використовуваного управлінського інструментарію та його елементів (здіяних в процесах планування, контролювання, регулювання, інформаційного забезпечення тощо), а також для цілей внутрішнього господарського мотивування, існують проблеми. Н.Ю. Подольчак, вказуючи на наявні проблеми в оцінюванні ефективності працівників машинобудівних підприємств та виробленні мотиваційних програм, доходить висновку, що у зв'язку зі «зростанням попиту на інформацію з боку різних зацікавлених груп необхідно розробити нові підходи, методи оцінювання та регулювання соціально-економічної ефективності систем менеджменту» [2, с. 7].

Невирішена частина загальної проблеми стосується вироблення обґрунтованих принципів і базових положень оцінювання економічної результативності контролінгової діяльності, вироблення формалізованих засад мотиваційних і стимуляційних важелів для ефективного функціонування служби контролінгу.

Метою статті є систематизація теоретичних обґрунтувань і формулювання принципових засад мотивації і стимулювання контролінгової діяльності на основі експертного опитування працівників машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Організаційний складник і зміст (функціональна орієнтованість) контролінгової діяльності на вітчизняних підприємствах машинобудування впливають із базової основи самого контролінгу, який, за визначенням, спрямовується на отримання необхідного для управлінських цілей масиву інформації. Така інформаційно-аналітична база передбачає забезпечення всебічної характеристики функціонування підприємства, а тому контролінгова діяльність передбачає координацію різних систем планування, контролю, інформаційного забезпечення. Тобто інтегральною функцією контролінгу є координація зусиль кожного підрозділу управлінської системи на досягнення цілей, які ставить підприємство у виробничій, фінансовій та управлінській діяльності.

З огляду на те, що «традиційно» усі управлінські функції певною мірою взаємовідокремлені, для оцінки ефективності контролінгової діяльності і визначення мотиваційного складника її функціонування необхідним є встановлення факту налагодження тісного взаємозв'язку для забезпечення функцій контролінгу. Тобто мотиваційний аспект розглядається з двох боків – упровадження контролінгової діяльності як такої і паралельна внутрішньогосподарська мотивація – стимулювання як працівників служби контролінгу, так і структурних підрозділів: «однозначно можна стверджувати, що на результативність системи контролінгу впливатиме управлінський потенціал підприємства, що сприятиме, або, навпаки, перешкоджатиме розвитку контролінгових функцій у менеджменті підприємства» [4].

Для визначення певної інформації щодо стану та розвитку контролінгу на машинобудівних підприємствах західної України протягом 2015–2017 рр. проводилося опитування керівників різних рівнів управління, працівників економічних, фінансових, облікових та контрольних служб (загалом було опитано 176 осіб із 29 підприємств). Співвідношення працівників середнього і вищого рівнів управління підприємства становило приблизно 63% та 37%.

Такий підхід до формування вибірки є виправданим, оскільки, як свідчить практика, саме такі керівники найчастіше приймають рішення щодо координації систем управління. Варто зазначити, що однією з важливих особливостей опитування є виокремлення з-поміж усіх працівників середньої ланки управління тих, що мають безпосереднє відношення до виробничого процесу у машинобудуванні (головні інженери, технологи, керівники конструкторських бюро та ін.), економічних, фінансових та облікових служб. Інші додаткові критерії до респондентів не висувалися. Варто зауважити, що із загальної кількості опитаних працівників 65% на керівних посадах працюють понад 5 років. І тільки 1,2% – це ті, хто попрацював в адміністрації менше року.

Базовим інструментарієм для опитування була розроблена анкета. Конкретні завдання, які ставилися під час опитування, полягали у з'ясуванні думок експертів щодо рівня задоволення потреб управління використо-

вуваною інформаційно-аналітичною базою, зокрема, впроваджених традиційних для української практики методів аналізу, контролю, планування, даних наявної системи обліку. Окремо й акцентовано винесено питання щодо доцільності інтеграції в одному (базовому) економічному управлінському інструментарії ключових методів і засобів управління, об'єднання їх у систему, зорієнтовану на досягнення операційних і стратегічних цілей. В анкетуванні також висунуто важливе, на наш погляд, питання стосовно ключового (базового) показника, на основі динаміки якого можна було би збалансувати операційну результативність і формування критерію довгострокового розвитку, узгодити прибуткову і сучасну вартісно-орієнтовану концепцію управління.

Результати проведених досліджень засвідчують те, що більшість опитаних респондентів (68%) не задоволені наявною сьогодні практикою добору і формування інформаційного поля, яке не повністю задовольняє потреби управління (рис. 1).

Сформована на опитуваних підприємствах інформаційно-аналітична база (традиційні для вітчизняної практики добір і аналіз показників) респондентами вважається недостатньою. До таких респондентів належить управлінський персонал вітчизняних машинобудівних підприємств (ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», Червоноградське ВАТ «Зміна», ТДВ «Львівський експериментальний механічний завод», ПАТ «Мукачівський завод «Точприлад» та ін.), який має багатолітній досвід управлінської діяльності. У вибірці 6% респондентів, які задоволені інформаційно-аналітичною базою в системі управління, входять ТзОВ «Леоні Веарінг систем УА ГМБХ», ТОВ «Джейбіл Сьоркіт Юкрейн Лімітед», ТОВ «Ядзакі Україна» – машинобудівні підприємства з інвестиціями провідних світових компаній Німеччини, США, Японії.

На запитання «чи планується реалізація заходів на вашому підприємстві впродовж найближчих двох років (включно із роком проведення опитування) з метою підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності?» всі експерти дали ствердну відповідь (рис. 2). Водночас слід акцентувати увагу і на тому, що жоден із опитаних респондентів не обрав з-поміж варіантів відповідей варіант «не планується реалізовувати жодних важливих заходів». Це свідчить про розуміння важливості і необхідності використання

більш адекватних сучасній економіці важелів в управлінській діяльності.

Опитування засвідчує про необізнаність (слабку орієнтацію) фінансово-економічних служб із контролінговою діяльністю – змістом і функціональною спрямованістю контролінгу, його координаційних функцій, можливостей формувати необхідні для сучасного управління інформаційні потоки.

Результати анкетування показують, що доволі значною (76%, 65%, 48%) є частка тих експертів, які обрали такі заходи, як залучення кредитних ресурсів, удосконалення товарної політики, пошук нових ринків збуту продукції тощо.

На основі цього безперечно можна дійти висновку, що акцентований респондентами план заходів зорієнтовує процес управління машинобудівними підприємствами на досягнення вагомих для них цілей. Водночас слід відзначити, що системна і взаємоузгоджена інформаційна підтримка таких управлінських рішень підвищить їх обґрунтованість, що є основною метою контролінгової діяльності. Це, хоча й опосередковано, засвідчує потребу у такій діяльності машинобудівних підприємств.

Результати анкетування дали змогу дійти висновку про взаємозалежність дієвого контролю та рівня результативності підприємства. 48% респондентів вважають, що контроль істотно впливає на рівень прибутковості (рис. 3). Відповідь про те, що контроль приводить до погіршення рівня прибутковості або взагалі не впливає на результативність, є лише у 5% опитаних.

Ця статистика багато в чому свідчить не тільки про реальний стан формування і використання таких важелів в економічній діяльності, а й про стан економіки вітчизняних підприємств машинобудування.

Отже, з огляду на результати опитування, можна дійти висновків, що рівень інформаційних потреб керівників машинобудівних підприємств є не задовольним, а план реалізації заходів вимагає запровадження нових, більш ефективних, дієвих на практиці і відповідних сучасному стану економіки форм управління, що вимагає і нових за характером, змістом і функціональною орієнтованістю інформаційно-аналітичних систем типу контролінгу.

Внутрішньоуправлінський мотиваційний аспект на українських підприємствах є доволі важливим

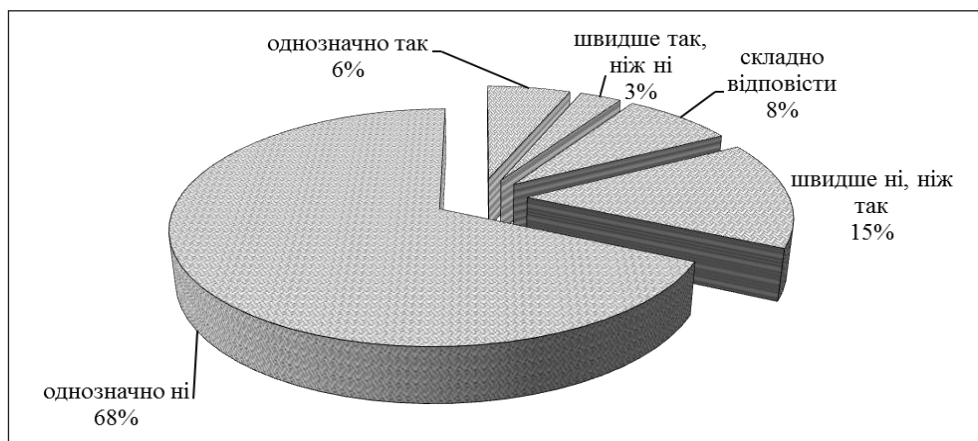


Рис. 1. Рівень задоволення інформаційним потребами управлінського персоналу машинобудівних підприємств

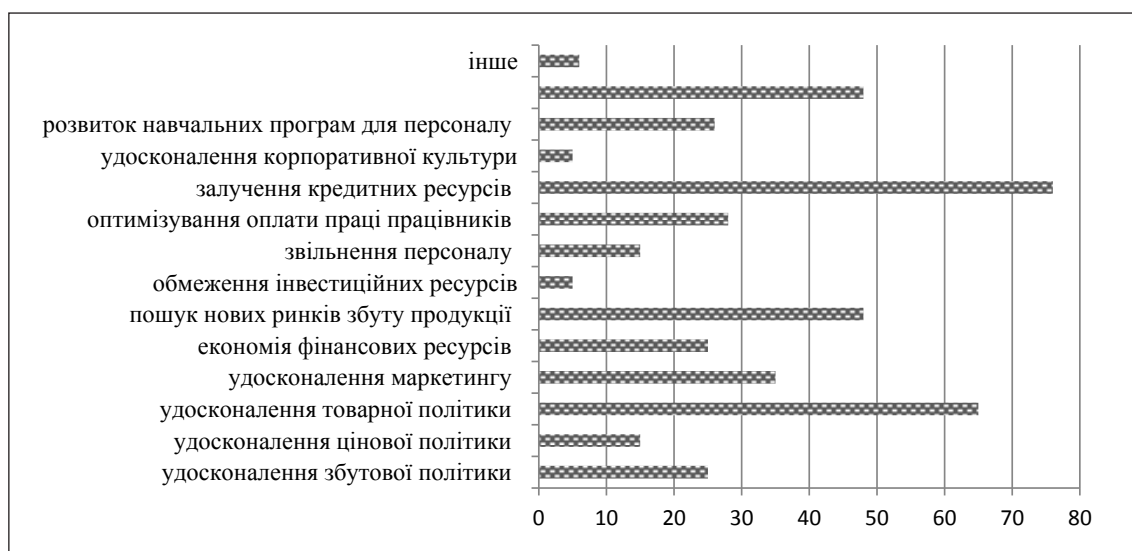


Рис. 2. План реалізації заходів машинобудівних підприємств на найближчі 2 роки

фактором забезпечення практичної дієвості контролінгової діяльності, оскільки «проблемою підприємств також є відсутність кваліфікованих та досвідчених спеціалістів, нестача відповідних знань у тих менеджерів, які зараз працюють на підприємстві» [1]. Важливість цього аспекту підсилюється тим, що «спеціалісти служби контролінгу» повинні відповідати певним вимогам: знати складники контролінгу – бухгалтерський облік, аналіз, аудит, менеджмент, маркетинг, методи планування» [5, с. 64].

Зарубіжний досвід свідчить про доцільність використання найманого консультанта для організації і супроводу контролінгової діяльності. У літературних тематичних публікаціях наводяться приклади Німеччини, де існують консультаційні фірми, що спеціалізуються на контролінгу. Вітчизняні дослідники також дотримуються позиції, що в українській практиці загалом і для впровадження контролінгової діяльності на машинобудівних підприємствах зокрема також «ефективніше було б запросити позаштатного консультанта з контролінгу (але проблема в тому, щоб знайти такого)» [1].

У будь-якому разі виникає необхідність оцінити економічний ефект від впровадження контролінгової діяльності. Такий критерій найпростіше можна визначити через відношення приросту грошових потоків або прибутків до обсягу витрат, пов'язаних зі впровадженням системи контролінгу. У вказаний обсяг повинні, на наш погляд, бути включені поточні витрати на утримання контролінгової служби та частина початкових витрат на розроблення концепції та організаційні заходи практичного впровадження контролінгової діяльності. Ці початкові витрати в момент їх виникнення пропонується відносити на «витрати майбутніх періодів» з наступним списанням (наприклад, протягом двох років).

Проблемою об'єктивного визначення економічного ефекту є й той факт, що показники (будь-який з обраних контрольованих показників) результативного функціонування підприємства і момент прийняття рішень роз'єднані в часовому інтервалі, тобто раціонально прийняті рішення знайдуть вираз у показниках згодом, через певний проміжок часу. Саме тому нами акцен-

тується на використанні не абсолютних показників, а динаміки їхнього зростання. Крім цього, доцільним, на наш погляд, є використання на вітчизняних підприємствах машинобудівної галузі показника економічної доданої вартості, модифікованого із традиційного показника «прибутки і збитки».

Для можливостей вищої вмотивованості ефективного функціонування контролінгової діяльності на машинобудівному підприємстві необхідно, насамперед, виокремити контролінг у незалежну, самостійну і нейтральну службу в системі управління з наділенням її правами і повноваженнями. Очевидним також є те, що її підпорядкування доцільне лише керівникам вищої структурної ланки управління, зобов'язавши внутрішніми регламентаціями структурні підрозділи підприємства надавати службі (відділу) контролінгу всю необхідну інформацію.

Під час опитування респондентам було поставлено запитання: «хто є кінцевим суб'єктом прийняття рішень на підприємстві?». Це запитання було задане з метою виявлення потенційних суб'єктів, які б акумулювали рішення щодо контролінгової діяльності. До таких суб'єктів 51% респондентів відносять менеджерів управлінського та технічного рівнів управління, 21% – президентів компаній, віце-президентів, директорів та заступників директорів. У 18% опитаних рішення приймаються колегіально із залученням керівників різних відділів; лише 6% респондентів вказали, що на машинобудівних підприємствах рішення приймаються власниками (рис. 4).

У розробках щодо організації і діяльності служби контролінгу акцентується на можливостях виникнення додаткових запитів з боку контролінгової служби до інших структурних підрозділів через впровадження нових процедур з боку аналітичної інформації на постійній основі: «питання про виплату компенсації співробітникам інших служб за збільшення навантаження повинні вирішувати керівники, для яких призначена інформація служби контролінгу» [6, с. 117].

Під час створення підсистеми контролінгової діяльності доцільно передбачити взаємодію одного суб'єкта

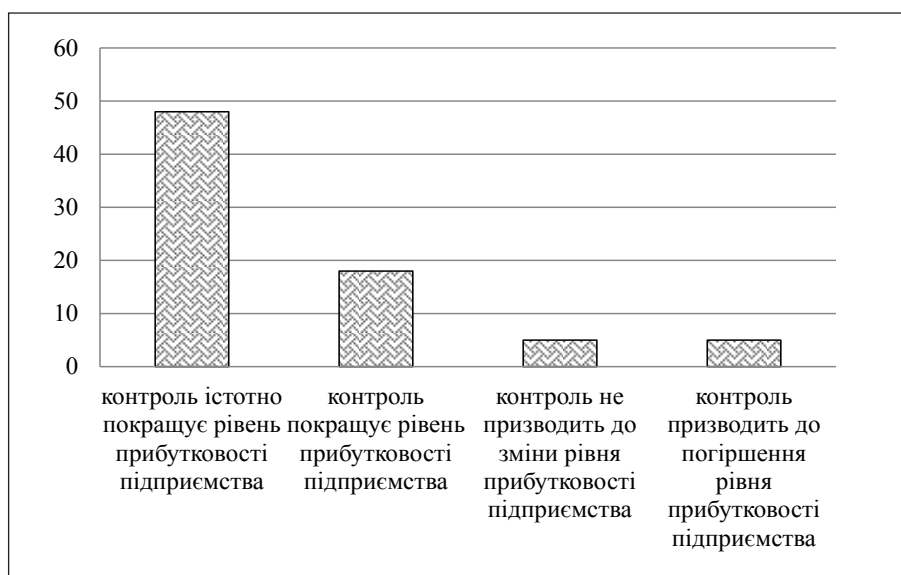


Рис. 3. Оцінка впливу контролю на рівень результативності машинобудівних підприємств

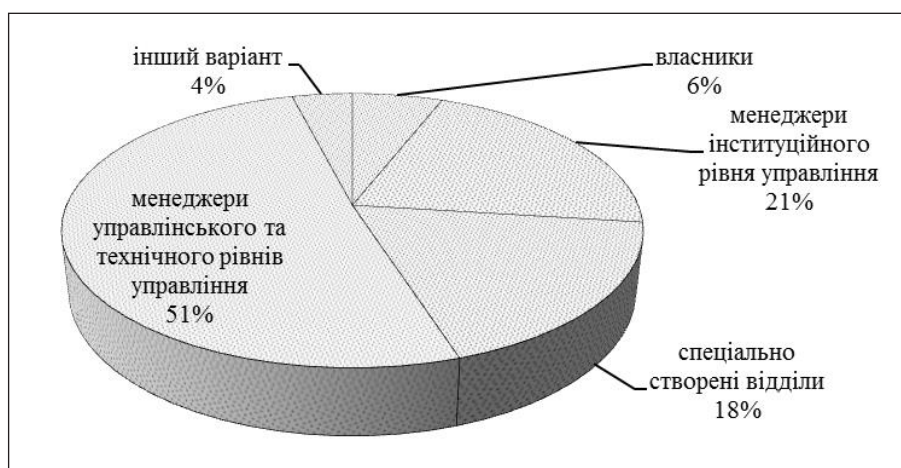


Рис. 4. Оцінка суб'єктів прийняття рішень на машинобудівних підприємствах

управління з іншими в єдиній системі управління підприємством. На основі вивчення організаційної структури машинобудівних підприємств (ЗАТ «Єврокар», ТОВ «Ядзакі Україна», ПАТ «Мукачівський завод «Точприлад», ТОВ «Конвектор», ТОВ «Унгвайер», ТзОВ «Леоні Веарінг систем УА ГМБХ», ВАТ Червоноградський завод «Зміна») встановлено підрозділи, які виконують типові для контролінгової діяльності функції збору, систематизації та узагальнення інформаційних потоків (табл. 1).

На основі теоретичних розробок можна деталізувати функціональний зв'язок суб'єктів і об'єктів контролю машинобудівних підприємств (табл. 2).

Система мотивації працівників контролінгової діяльності повинна охоплювати сукупність взаємопов'язаних заходів для стимулювання окремого працівника чи цілого відділу з метою досягнення цілей контролінгової діяльності. Вітчизняні дослідники вказують, що «у сучасних умовах підприємства вимушені впроваджувати інноваційні засоби і методи мотивування персоналу, орієнтовані на постановку цілей і визначення пер-

сональної відповідальності працівників» [7]. Технологія мотивації, яка базується на системі KPI (Key Performance Indicators) ключових показників результативності, отримала достатнє поширення у провідних транснаціональних компаніях Західної Європи та США і є відносно новою для вітчизняних машинобудівних підприємств. Ця система дає змогу класифікувати й оцінювати співробітників за їх місцем і важливістю на підприємстві. За допомогою системи KPI можна не тільки контролювати й оцінювати ефективність виконуваних дій, але й побудувати ефективну систему оплати праці.

Система KPI, які є можливими під час застосування на машинобудівних підприємствах, повинна відповідати таким вимогам: мати обмежену кількість показників, застосовуватися для цілого підприємства, мати вимірну можливість кількісного вираження показників, бути прямо пов'язаною з найважливішими факторами успіху, мати можливість впливати на численні фактори та бути першочерговим стимулом для працівника [8].

Для впровадження показників KPI в систему оцінки мотивації контролінгу погоджуємося з твердженнями

Таблиця 1

Підрозділи машинобудівних підприємств, які виконують елементи функцій контролінгу

Функції контролінгу	Керівники проектно-конструкторського та виробничо-технологічного структурних підрозділів	Планово-економічний відділ	Бухгалтерія	Відділ кадрів	Внутрішній аудит	Фінансове управління	Відділ маркетингу	Ревізійна комісія
планування	+	+		+		+	+	
бюджетування		+				+		
управлінський облік			+					
аналіз	+		+			+		
моніторинг		+				+	+	+
аудит					+			
контроль					+	+		+

Таблиця 2

Функціональний зв'язок суб'єктів і об'єктів контролінгу машинобудівних підприємств

Суб'єкти контролінгу	Функціональний взаємозв'язок з об'єктами контролінгу
Керівники структурних підрозділів	Дотримання технологічного процесу виробництва, якісних характеристик продукції
Планово-економічний відділ	Встановлення цін на реалізовану продукцію, планування показників діяльності, аналіз та прогноз діяльності, моніторинг поточної діяльності
Бухгалтерія	Реальність, законність і доцільність операцій щодо ведення господарської діяльності
Відділ кадрів	Розподіл обов'язків та повноважень працівників – суб'єктів контролінгу
Відділ внутрішнього аудиту	Достовірність відображення сум у регістрах бухгалтерського обліку, вчасність документування

М. Вишнякової, яка пропонує їх виокремити у групи: цільові показники – це індикатори, які показують, наскільки близька компанія до досягнення поставленої мети (рентабельність продажів, кількість нових клієнтів); процесні показники свідчать, наскільки ефективним є процес, з їх допомогою можна оцінити, чи можливо зробити процес більш швидким та менш затратним без зниження якості (рентабельність виробництва, економічний ефект від упровадження); проектні показники пов'язані з конкретними завданнями проекту та показують, наскільки ефективно виконується проект загалом, а також окремі роботи у ньому (рентабельність інвестицій, питома вага прибутку від упровадження цього проекту); показники зовнішнього середовища, на які неможливо безпосередньо вплинути, але які потрібно враховувати під час розроблення цільових показників (рівень ціни на ринку) [9].

Основними перевагами успішного впровадження ключових показників ефективності є: прозорість – мотивація працівників на пряму залежить від досягнення цілей підприємства; визначність – працівники чітко розуміють свої цілі та завдання, які взаємопов'язані з цілями та завданнями підприємства загалом; ефект від упровадження системи ключових показників ефективності може бути виражений у фінансових та кількісних показниках; перспективність, матеріальне та нематеріальне стимулювання працівників з різними видами потреб; постійна підтримка зворотного зв'язку між працівниками та керівництвом організації.

Висновки. Систему контролінгу слід визнати дієвим інструментом управління вітчизняними підприємствами машинобудівної галузі, на основі якої можна підвищити ефективність управлінської системи та результати діяльності підприємства. Тому, незважаючи на потребу додаткових витрат на формування адаптивної для конкретного підприємства концепції контролінгу, організацію її практичного впровадження та функціонування, існує низка мотиваційних аспектів для використання такого управлінського інструментарію, зокрема, покриття понесених витрат очікуваною прибутковістю підприємств галузі.

Економічну ефективність контролінгової діяльності, впровадженої на підприємствах вітчизняного машинобудування, найбільш об'єктивно можна оцінювати на основі зіставлення динаміки показника економічної доданої вартості, модифікованого з показників про прибутки і збитки підприємства, з обсягом поточних витрат на функціонування служби контролінгу та списаною частиною організаційних витрат. Позитивна динаміка такого співвідношення слугує індикатором мотиваційних аспектів щодо дієвості контролінгу.

Перспективою подальших досліджень повинні стати розробки, спрямовані на формалізацію цільових індикаторів та ключових показників для вироблення базових засад мотивації і стимулювання працівників служби контролінгу і персоналу інших структурних підрозділів, задіяних у функціонуванні контролінгової діяльності на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Добровольська О.В. Контролінг як засіб створення довгострокових конкурентних переваг на підприємстві / О.В. Добровольська. // Ефективна економіка. – 2010. – № 1. [Електронне наукове фахове видання] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_1_10.
2. Подольчак Н.Ю. Проблеми оцінювання та регулювання соціально-економічної ефективності систем менеджменту машинобудівних підприємств: монографія. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 340 с.
3. Криворучко Л.Б. Організаційно-економічні основи контролінгу управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівного підприємства: дис. ... канд. екон. наук.: спец. 08.00.04. – економіка та управління підприємством / Л.Б. Криворучко. – Сумський державний університет, 2014. – 162 с.
4. Аксентюк М.М. Формування адаптивної системи контролінгу в менеджменті аграрних підприємств: дис. ... канд. екон. наук.: спец. 08.00.04. – Національний аграрний університет, 2008.
5. Яковлев Ю.П. Контролінг на базі інформаційних технологій: навчальний посібник / Ю. Яковлев. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 318 с.
6. Бутко М.П. Організація системи контролінгу на підприємствах України / М.П. Бутко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія економічні науки. – Вип.6. Частина 2. – 2014. С. 116–118.
7. Самойленко А.А. Особливості застосування КРІ в системі мотивації персоналу на підприємстві [Електронний ресурс] / А.А. Самойленко // Ефективна економіка. – 2014 № 5. – Режим доступу: <http://economy.nayka.com.ua/?op=&z=3030>.
8. Панов М.М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРІ. – М.: Инфа-М, 2013. – 255 с.
9. Вишнякова М. Как внедрить в компании систему КРІ / М. Вишнякова // Люди и лидерство. Управление персоналом. – 2012. – № 2 (74). – С. 22–28.

УДК 330.34.01

Нижеголенко К.С.,
кандидат економічних наук,
в. о. доцента кафедри
міжнародних економічних відносин та економічної теорії
начальник навчального відділу,
Міжнародний університет бізнесу і права

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО ЕКОЛОГІЧНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА ХЕРСОНСЬКОГО РЕГІОНУ НА ПРИКЛАДІ ДПДГ «АСКАНІЙСЬКЕ»

Нижеголенко К.С. Аналіз сучасного екологічно-економічного стану аграрного підприємства Херсонського регіону на прикладі ДПДГ «Асканійське». У статті проаналізовано сучасний економічний стан аграрного підприємства Херсонського сільського регіону. Проведено оцінку факторів зовнішнього впливу на підприємство. Визначено особливості аграрних підприємств.

Ключові слова: аграрне підприємство, економічні показники, сільський регіон, зовнішнє середовище.

Нижеголенко К.С. Анализ современного эколого-экономического состояния аграрного предприятия Херсонского региона на примере ДПДГ «Асканийское». В статье проанализировано современное экономическое состояние аграрного предприятия Херсонского сельского региона. Проведена оценка факторов внешнего воздействия на предприятие. Определены особенности аграрных предприятий.

Ключевые слова: аграрное предприятие, экономические показатели, сельский регион, внешняя среда.

Nizhegolenko K.S. Analysis of the current ecological and economic state of the agrarian enterprise of the Kherson region on the example of DPKD "Askaniiske". The paper analyzes the current economic situation of the agrarian enterprise of Kherson rural area. It performs the estimation of factors of external influence on the enterprise. The study determines the features of agrarian enterprises.

Key words: agrarian enterprise, economic indicators, rural region, external environment.

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки Херсонської області – це комплекс, який забезпечує продовольчу безпеку населення області (сільського регіону), формує понад 22% валового регіонального продукту, тісно пов'язаний з природними умовами,

технічними можливостями і висококваліфікованими людськими ресурсами. В кожному регіоні працюють по декілька підприємств, які володіють землею та займаються інтенсивним веденням землеробства, відмовляючись від малоприбуткових та соціально спря-

мованих напрямів діяльності. Це призводить до зменшення кількості робочих місць, міграції сільського населення у великі міста, далеко та близьке зарубіжжя. Але на прикладі економічно стабільного підприємства Каховського району, а саме ПОСП АФ «Мир», ми покажемо, що з кожним роком стан соціальної інфраструктури стає кращим, економіка села стає стабільною. Наше завдання полягає в тому, щоб збалансувати економічний, соціальний та екологічний розвиток сільського регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження розвитку аграрного сектору здійснюється на науковому та державному рівнях. Зокрема, в працях М. Зубця, П. Саблука [1], Б. Пасхавера, О. Шубравської, Л. Молдован [2], М. Хвесика [3], Й. Шумпетера розглянуто проблеми та перспективи сталого розвитку сучасного економічного стану агропромислового сектору. Незважаючи на значний науковий доробок, питання соціально-економічного розвитку підприємства залишаються недостатньо вивченими, що робить актуальним подальше вивчення цієї проблематики. Водночас існує необхідність постійного спостереження за станом та тенденціями розвитку з метою виявлення та вирішення проблем галузі.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз сучасного економічного стану аграрного підприємства для подальшого збалансування економічного, соціального та екологічного розвитку Херсонського сільського регіону.

Виклад основного матеріалу. Державне підприємство дослідного господарства (ДПДГ) «Асканійське» НААНУ розташоване в південно-східній частині Каховського району Херсонської області, засноване в 1991 році на базі радгоспу «Асканійський». Адміністративний центр (с. Тавричанка) розташований в Південному регіоні України на відстані 40 км від районного центру м. Каховка, відстань до обласного центру (м. Херсон) становить 140 км.

Виробнича діяльність господарства спрямована на вирощування зернових культур (озимого і ярового ячменю, жита, проса, гороху, кукурудзи тощо), масляних (соняшнику, ріпаку), кормових та технічних (люцерна, конюшина, фацелія), овочів (огірки, капуста, цибуля, морква, помідори тощо). Господарство є племінним в молочному і м'ясному скотарстві.

В господарстві функціонує племінний завод з розведення асканійської тонкорунної породи овець. В цехах з переробки вирощеної в господарстві продукції виготовляються мука, макаронні вироби, крупа, хліб тощо. На рис. 1 зображена карта господарства, побудована вченими, на якій ми показуємо буферну зону підприємства. Керівництво підприємства запроваджує деякі напрями екологізації господарської діяльності, такі як мінімізація доз мінеральних добрив, збереження ротації культур для збільшення гумусу у ґрунтах. Ринок збуту сільськогосподарської продукції досить широкий. Вигідне географічне розташування та непогане транспортне сполучення дають змогу швидко забирати і відвозити продукцію без великих втрат.

Головною метою виробничої діяльності ДПДГ «Асканійське» НААНУ є виробництво сільськогосподарської продукції в рослинництві та тваринництві, впровадження інноваційних технологій, оновлення матеріально-технічної бази, збільшення посівних площ

під ефективні та перспективні сорти зернових та олійних культур, збільшення поголів'я племінних тварин. Зрошення земель у господарстві здійснюється водою Каховського магістрального каналу.

Господарство ДПДГ «Асканійське» створене з метою організаційно-господарського забезпечення наукової діяльності науково-дослідних установ Національної академії аграрних наук України для проведення наукових досліджень, випробувань і доопрацювання наукових розробок, їх апробації, проведення виробничої перевірки і впровадження їх у виробництво та іншої господарської діяльності. Здійснює дослідну, господарську і комерційну діяльність з метою досягнення позитивних економічних результатів та одержання прибутку, що відображене в економічному паспорті підприємства.

Земельні ресурси підприємства складають 8 677,65 га, з яких сільськогосподарських угідь 8 367,25 га, ріллі – 8 198,75 га.

Землі, на яких вирощується екологічно-чиста продукція, становлять 2 422,5 га, землі знаходяться в межах буферної зони заповідника «Асканія-Нова».

Дослідно-експериментальна робота підприємства спрямована на виробничу перевірку та впровадження у виробництво інноваційних технологій вирощування сільськогосподарських культур; вирощування племінного молодняку ВРХ південного типу української чорно-рябої молочної породи, ВРХ таврійського типу південної м'ясної породи та молодняку овець таврійського типу асканійської тонкорунної породи, виробництво та реалізацію насіння сільськогосподарських культур.

У табл. 1 наведені основні економіко-соціальні показники аграрного підприємства.

Основна дохідна частина фінансового плану підприємства складає чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) власного виробництва. Цінова політика підприємства в III кварталі 2015 року залежала від кон'юнктури товарного ринку сільськогосподарського підприємства. На цінову політику господарства суттєвий вплив мали курси іноземних валют. Оскільки більшість сільськогосподарських культур реалізованих підприємством йшла на експорт, з підвищенням курсів валют закупівельні ціни на сільськогосподарські культури в гривневому еквіваленті зростали.

На підприємстві за III квартал 2015 року чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) склав 36 200 тис. грн. зокрема при плані 15 848 тис. грн.:

- 1) в рослинництві – 29 796 тис. грн. при плані 9 680 тис. грн.;
- 2) в тваринництві – 5 911 тис. грн. при плані 4 868 тис. грн.;
- 3) в промисловості – 244 тис. грн. при плані 300 тис. грн.;
- 4) послуги – 249 тис. грн. при плані 1 000 тис. грн.

Чистий прибуток за III квартал 2015 року склав 5 531 тис. грн. при плані 2 240 тис. грн. Рівень рентабельності діяльності підприємства склав 20,2% (витратна частина). За III квартал 2015 року на підприємстві собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт та послуг) при плані 27 311 тис. грн. склала 11 993 тис. грн., зокрема:

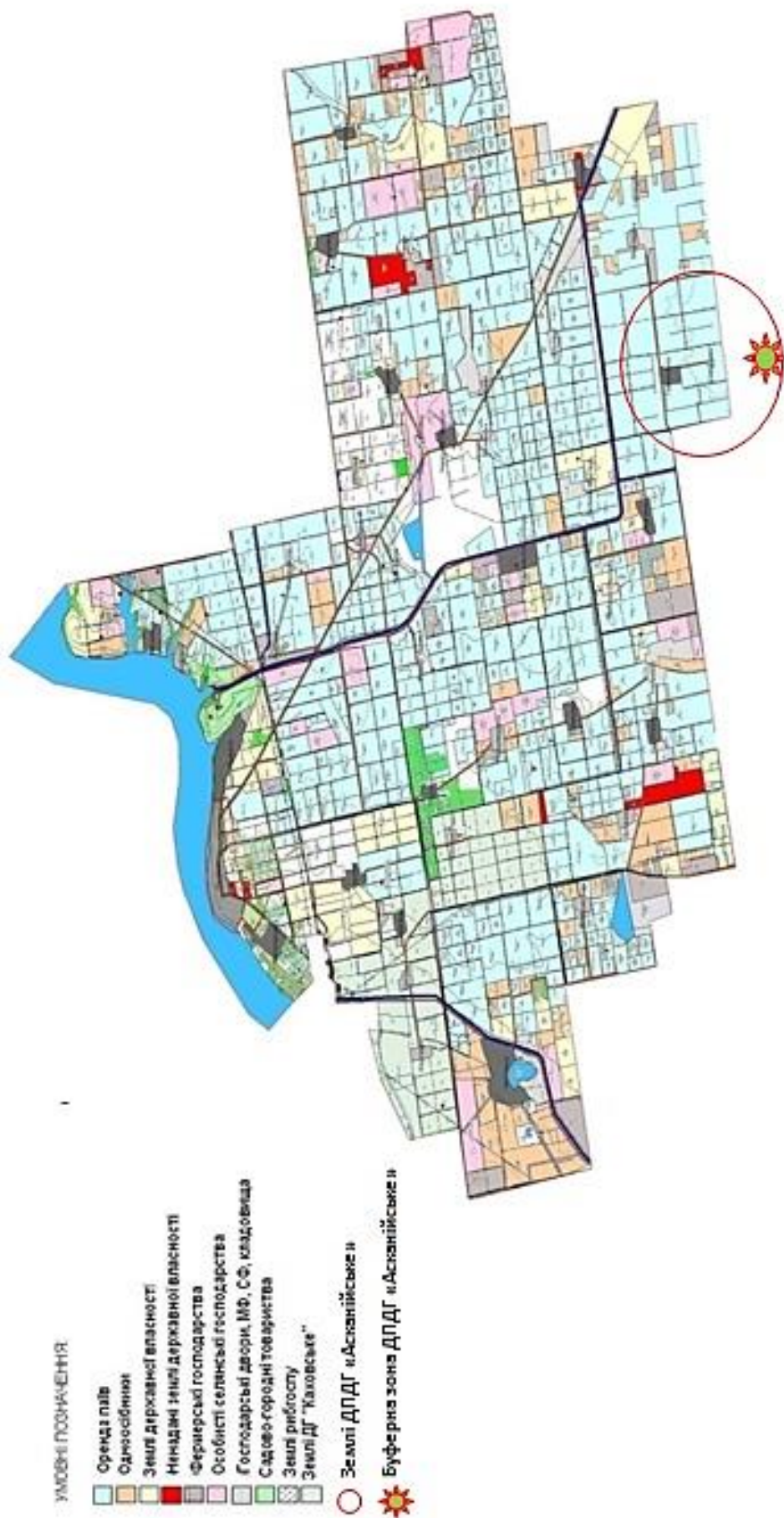


Рис. 1. Схема використання земель на території Каховського району

Основні економіко-соціальні показники ДПДГ «Асканійське»

№	Показники	Роки					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Землекористування, га							
1.	Загальна земельна площа	9 066	9 066	9 043	8 677,65	8 677,65	8 677,65
2.	Всього сільськогосподарських угідь	8 753	8 753	8 730	8 367,25	8 367,25	8 367,25
	з них:						
3.	рілля	8 551	8 551	8 528	8 198,75	8 198,75	8 198,75
4.	багаторічні насадження						
5.	сіножаті						
6.	пасовища	202	202	202	168,5	168,5	168,5
7.	Із загальної земельної площі зайнято під дослідними полями і дослідними багаторічними насадженнями						
	Всього використовується земель, з них:						
8.	зрошуваних	4 779	4 779	4 764	4 510	4 510	4 510
9.	осушених						
10.	Вартість землі за експертною оцінкою, тис. грн.	46 609	46 609	46 609	46 609	46 609	46 609
11.	зокрема, ріллі	46 429	46 429	46 609	46 609	46 609	46 609
Основні засоби та енергоресурси, тис. грн.							
1.	Вартість основних засобів:						
	первісна вартість	50 916	55 313	58 432	61 095	71 181	81 300
	залишкова вартість	21 103	20 086	19 040	17 957	24 435	30 520
	знос, %	58,6	63,7	67,4	70,6	65,7	62,5
2.	Вартість основних виробничих засобів						
	первісна вартість	50 916	55 313	58 432	61 095	71 181	81 300
	залишкова вартість	21 103	20 086	19 040	17 957	24 435	30 520
	знос, %	58,6	63,7	67,4	70,6	65,7	62,5
	Наявність машинно-тракторного парку у фізичних одиницях, шт.						
3.	Трактори	47	52	47	46	45	45
4.	Комбайни зернозбиральні	5	4	6	6	6	6
5.	Комбайни кормозбиральні	7	7	4	4	4	5
6.	Автомобілі вантажні	25	22	21	22	22	23
7.	Енергетична потужність, тис. к. с.	13 991	11 620,5	11 431,1	10 994,9	11 417,4	11 663
Трудові ресурси, праця							
1.	Середньорічна чисельність працівників, осіб	390	358	344	343	339	348
	з них:						
2.	зайняті в с.-г. виробництві	380	355	335	344	335	341
	Оплата праці						
3.	Річний фонд оплати праці, тис. грн.	9 716	10 728	11 216	12 391	13 405	14 019
4.	Середньомісячна заробітна плата одного працівника, грн.	2 076	2 497	2 717	3 010	3 295	3 357

1) витрати на сировину і основні матеріали склали 13 877 тис. грн.;

2) витрати на паливо – 3 972 тис. грн.;

3) витрати на електроенергію – 400 тис. грн.;

4) витрати на оплату праці – 4 200 тис. грн.;

5) відрахування на соціальні заходи – 1 562 тис. грн.;

6) амортизація основних засобів і нематеріальних активів – 1 800 тис. грн.

У 2015 році середньооблікова чисельність працівників господарства становила 332 осіб (група загальногосподарського призначення, служба бухгалтерського обліку, агрономічна, зоотехнічна, ветеринарна, інженерно-технічна, агро меліоративна, планово-економічна, культурно-побутова служби). Фонд оплати

праці склав 3 886 тис. гривень, середньомісячна заробітна плата на одного працівника – 3 902,00 гривень.

Для підвищення ефективності роботи підприємства було проведено оптимізацію виробництва та скорочення чисельності працівників. За рахунок цього зменшення відбулося зменшення фонду оплати праці, при цьому середньомісячна заробітна плата на одного працівника збільшилася. В III кварталі 2015 року на підприємстві усього отримано доходів 38 375 тис. грн., витрати склали 32 844 тис. грн., валовий прибуток – 8 889 тис. грн., фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування склав 5 531 тис. грн.

Основний дохід формувався за рахунок виручки від реалізації продукції рослинництва і становив

29 796 тис. грн., зокрема від реалізації зернових та зернобобових культур – 22 350 тис. грн., олійних культур – 7 089 тис. грн. Виручка від реалізації продукції тваринництва становила 5 911 тис. грн., зокрема худоби в живій вазі – 1 027 тис. грн., молока – 4 397 тис. грн. Основну частину витрат склали витрати на паливно-мастильні матеріали, мінеральні добрива, засоби захисту рослин тощо.

Динаміка цільового ринку незмінна, вихід на нові ринки незмінний, зміни асортименту не відбувається, зміни ринкової частки підприємства не відбувається, ціни на готову продукцію збільшилися, ціни на сировину, матеріали тощо збільшилися, рівень оплати праці підвищився, продуктивність праці збільшилася, рівень податкового навантаження збільшився.

Розподіл чистого прибутку. В звітному періоді чистий прибуток склав 5 531 тис. грн. Кошти від цього прибутку підприємства за різницею відрахувань до державного бюджету залишені нерозподіленими для подальшого покриття витрат, пов'язаних із фінансово-господарською діяльністю підприємства. У III кварталі 2015 року підприємством здійснено сплату:

- внесків до Пенсійного фонду України (1 538 тис. грн.);
- відрахування частини чистого прибутку (830 тис. грн.);
- єдиного податку (787 тис. грн.);
- податку на доходи фізичних осіб (531 тис. грн.)

Заборгованості перед державним бюджетом по податках і зборах відсутня. Для покращення умов праці підприємством регулярно здійснюється вжиття низки заходів на розвиток соціальної та культурної сфери села. В звітному періоді такі витрати становили 359 тис. грн.

Особливостями економічно стабільних аграрних підприємств в Херсонській області є запровадження екологічно-безпечних технологій вирощування с.-г. культур, внесення органічних добрив, мінімізація доз внесення мінеральних добрив, збереження ротації культур для збільшення гумусу в ґрунтах. Тільки два господарства в Херсонській області не зменшили вміст гумусу за останні 5 років, а саме ДПДГ «Асканійське» та Інститут рису НААН. Тут відзначається збільшення вмісту гумусу в ґрунтах, що зрошуються на 0,33%.

Висновки. Проаналізовано економічну діяльність та екологічну спрямованість діяльності аграрних підприємств Херсонського сільського регіону. На основі аналізу встановлено, що економічно ефективно підприємство Каховського району, а саме ДПДГ «Асканійське», є базою для запровадження стратегій їх збалансування на основі диверсифікації господарської діяльності. Особливості аграрних підприємств в Херсонській області такі: впровадження екологічно-безпечних технологій вирощування сільськогосподарських культур в зоні зрошення, мінімізація доз мінеральних добрив, збереження ротації культур для збільшення гумусу в ґрунтах.

Список використаних джерел:

1. Зубець М. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / М. Зубець ; [за ред. П. Саблука, В. Месель-Веселяка, М. Федорова]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1000 с.
2. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / [Б. Пасхавер, О. Шубравська, Л. Молдован]. – К. : НАН України; Ін-т екон. та прогнозув., 2009. – 432 с.
3. Хвесик М. Сільськогосподарський комплекс України: соціально-економічні пріоритети розвитку / М. Хвесик, А. Лисецький. – К. : РВПС України НАН України, 2009. – 216 с.
4. Ситніченко В. Сучасні системи менеджменту – основа сталого розвитку підприємства / В. Ситніченко, Г. Кисельова // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2004. – № 3. – С. 59–61.
5. Масленикова Н. Управление развитием организации / Н. Масленикова. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2002. – 304 с.

Павлова Г.Є.,
доктор економічних наук,
професор кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою, академік АЕНУ,
директор Навчально-наукового інституту економіки,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Приходько І.П.,
доктор наук з державного управління, професор,
завідувач кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Шалімова О.І.,
магістр,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

СТРАТЕГІЧНЕ ТА ІННОВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Павлова Г.Є., Приходько І.П., Шалімова О.І. Стратегічне та інноваційне забезпечення управління основними засобами в контексті економічної безпеки підприємства. У статті висвітлено невирішеність проблем у сфері інноваційного забезпечення управління основними засобами для використання в економічній безпеці підприємств, що дає змогу забезпечити відповідний рівень економічного зростання. Встановлено, що в системі основної стратегічної мети підприємства та його тактичних заходів фінансова стратегія й тактика посідають головне місце, забезпечуючи фінансовими ресурсами досягнення мети усіх підстратегій його ефективної стабільної діяльності та розвитку.

Ключові слова: стратегічне забезпечення, інновації, економічна безпека, сільськогосподарське підприємство, ринкова економіка, виробництво, основні засоби.

Павлова Г.Е., Приходько И.П., Шалимова А.И. Стратегическое и инновационное обеспечение управления основными средствами в контексте экономической безопасности предприятия. В статье освещена нерешенность проблем в сфере инновационного обеспечения управления основными средствами для использования в экономической безопасности предприятий, что позволяет обеспечить соответствующий уровень экономического роста. Установлено, что в системе основной стратегической цели предприятия и его тактических мероприятий финансовая стратегия и тактика занимают главное место, обеспечивая финансовыми ресурсами достижение цели всех подстратегий его эффективной стабильной деятельности и развития.

Ключевые слова: стратегическое обеспечение, инновации, экономическая безопасность, сельскохозяйственное предприятие, рыночная экономика, производство, основные средства.

Pavlova H.E., Prikhodko I.P., Shalimova O.I. Strategic and innovative providing main management in the context of economic security of the enterprise. The article highlights the unresolved problems in the field of innovative management of basic assets for use in the economic security of enterprises, which allows ensuring an appropriate level of economic growth. It was established that in the system of the main strategic goal of the enterprise and its tactical measures financial strategy and tactics occupy the main place, providing financial resources to achieve the goal of all substrateages of its effective stable activity and development.

Key words: strategic security, innovation, economic security, agricultural enterprise, market economy, production, fixed assets.

Постановка проблеми. Однією з важливих складових ефективності виробничої діяльності є ступінь досконалості використання основних фондів. Тому вдосконалення управління основними засобами, що безпосередньо впливає на підвищення ефективності їх використання, є сьогодні важливою проблемою практично для всіх підприємств нашої держави. Управління основними засобами покликане забезпечити формування інвестицій і розміщення інновацій в об'єктах засобів праці, які здатні підтримати чи відтворити

конкурентоспроможність підприємства, поліпшити його фінансовий стан. В кожному конкретний момент часу необхідно визначати і ліквідовувати розрив між досягнутою величиною ефективності формування та використання основних засобів і теоретично можливим її рівнем щодо об'єктів, які забезпечують діяльність господарюючої системи. Невирішеність проблем у сфері управління основними засобами для використання в економічній безпеці підприємств не дає змогу забезпечити відповідний рівень економічного зрос-

тання й ускладнює здійснення ефективної реструктуризації економіки. Проведення цього виду дослідження з одночасним вивченням особливостей впливу інновацій на формування фінансово-економічної безпеки діяльності підприємства має велике значення для розвитку його успішної діяльності у майбутньому, оскільки формування механізму впливу інновацій на фінансово-економічну безпеку підприємства є одним із головних критеріїв формування збалансованого розвитку підприємства та забезпечує стабільність його розвитку в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто зазначити, що велика кількість видатних вітчизняних та закордонних вчених досліджувала вплив інновацій на діяльність підприємства та забезпечення високого рівня економічної безпеки. Серед них варто назвати таких, як І. Бінько, В.М. Гриньова, Б.М. Данилишин, М.П. Денисенко, О.А. Кириченко, О.О. Терещенко, М.М. Єрмошенко, О.О. Олейніков, В.Г. Федоренко, М.Д. Кондратьєв, Л.К. Гитман, І. Ансофф, М.Д. Еклунд, М. Фрідмен, П. Портер, Ф. Хайск, Й. Шумпетер. Незважаючи на велику кількість досліджень та публікацій, питання впливу інновацій на фінансово-економічну безпеку діяльності підприємства як складової його ефективного розвитку недостатньо досліджене та висвітлене в наукових працях, тому є перспективним й актуальним напрямом у процесі розвитку сучасних досліджень. Однак, на наш погляд, фінансово-економічна безпека, будучи складовою системи економічної безпеки діяльності підприємства загалом, вимагає подальших досліджень, особливо на рівні діяльності підприємницьких структур та створення механізмів і стратегій формування фінансово-економічної безпеки з урахуванням особливостей впливу інновацій в управлінні основними виробничими фондами підприємства. Це пов'язане з тим, що в системі основної стратегічної мети підприємства та його тактичних заходів фінансова стратегія й тактика посідають головне місце, забезпечуючи фінансовими ресурсами досягнення мети усіх підстратегій його ефективної стабільної діяльності та розвитку. Згідно з іншим підходом до трактування поняття, якому слідує велика кількість авторів, «під інновацією розуміється процес, в ході якого наукова ідея або технологія виготовлення доводяться до стадії практичного використання і починає давати економічних ефект» [5, с. 197; 6, с. 38], «комплексний процес створення нового практичного засобу (нововведення) для нової суспільної потреби» або «просто процес реалізації тієї або іншої науково-технічної нововведення» [7, с. 5], «процес формування якісного нового стану системи» [8, с. 26–25]. Водночас ще не сформовані проблеми стратегічного та інноваційного забезпечення управління основними засобами для використання в економічній безпеці підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування впливу окремих факторів на зміну результативного показника сільськогосподарського підприємства, а саме впровадження стратегічного та інноваційного забезпечення управління основними засобами для використання в економічній безпеці підприємства.

Виклад основного матеріалу. Успішність основними засобами підприємства можна розглядати з позиції ефективності їхнього використання в госпо-

дарському обігу. Через те, що основні засоби експлуатуються тривалий час, вони поступово втрачають свою вартість за рахунок фізичного та морального зношування, а перенесення вартості основних засобів на продукцію, що виготовляється, виконувани роботи, надавані послуги відбувається за рахунок нарахування амортизації. Тут слід звернути увагу на цільове використання амортизаційних потоків, які формуються в результаті виробничої діяльності.

Поліпшення використання основних засобів може бути забезпечене двома шляхами, а саме інтенсивним та екстенсивним.

Здебільшого окремі показники, до яких належать екстенсивне й інтенсивне використання устаткування, не можуть бути застосовані (вони показують лише ступінь використання окремих елементів основних фондів).

Для формування чіткої картини стану та ефективності функціонування основних засобів доцільно використовувати систему натуральних і вартісних показників, а також співвідносні оцінки темпів зростання випуску продукції і темпів зростання обсягу; фондоозброєності праці та її продуктивності. Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних засобів служать показники фондовіддачі, фондоємності, рентабельності.

Фондовіддача показує загальну віддачу від кожної гривні, вкладеної в основні засоби, а її зростання дає змогу знижувати обсяги нагромадження, тобто збільшувати питому частку фонду споживання. Фондоємність – це показник, обернений до фондовіддачі, який характеризує вартість основних засобів, що припадає на кожну грошову одиницю реалізованої продукції. У звичайних умовах господарювання фондовіддача повинна мати тенденцію до росту, а фондоємність – до зменшення.

Впровадження виробничого плану в діяльність підприємства дасть можливість додатково отримати новий вид продукції. При цьому розмір капітальних вкладень буде задіяний тільки під реконструкцію складу та закупку деякого обладнання. Під час розрахунку запропонованого плану враховувалось, що кількість задіяних працівників не зміниться, оскільки вона неповною мірою використовується, а самі приміщення були заповнені на 70%.

На перспективу 2018 року зобразимо забезпеченість підприємства основними виробничими засобами у табл. 1.

Після аналізу забезпеченості підприємства основними виробничими засобами на перспективу 2018 року можна стверджувати, що фондовіддача підвищилась порівняно з 2016 роком на 1,09 грн., що говорить про ефективність використання наявних основних виробничих засобів на підприємстві завдяки впровадженню виробничого плану, оскільки фондоємність зменшилась на 0,10 грн., а фондоозброєність збільшилась на 25,6 грн. Вжиття на практиці запропонованих заходів загалом по підприємству дасть змогу збільшити обсяги випуску товарної продукції, підвищити показник фондовіддачі, а також збільшити прибуток від реалізації продукції й балансний прибуток, а отже, і рентабельність основних засобів підприємства.

Управління забезпеченням економічної безпеки підприємства – це безперервний процес забезпечення

Ефективність використання основних виробничих фондів на перспективу

Показники	2016 рік	На перспективу 2018 року	Відхилення +/-
Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.	4 600,5	6 262,8	1 662,32
Вартість товарної продукції, тис. грн.	13 243	24 843	11 600,00
Фондовіддача	2,88	3,97	1,09
Фондоємність	0,35	0,25	-0,10
Фондоозброєність	75,42	101,01	25,6

на підприємстві, що знаходиться в певному зовнішньому середовищі, стабільності його функціонування, фінансової рівноваги та регулярного отримання прибутку, а також можливості виконання поставлених цілей і завдань, здатності його до подальшого розвитку і вдосконалення на різних стадіях життєвого циклу підприємства і в процесі зміни конкурентних ринкових стратегій [3].

Динамічні зміни економічної безпеки підприємства багато в чому залежать від стадії життєвого циклу, на якому воно знаходиться. На стадії створення підприємства основними загрозами щодо забезпечення економічної безпеки виступають загрози від неправильного позиціонування підприємства на ринку і від помилок під час створення продукту. Вони можуть виявитися катастрофічними для підприємства, яке створюється. На цій стадії життєвого циклу підприємства виникає гостра необхідність у дотриманні комерційної таємниці.

Найвищі рівні стратегічного забезпечення економічної безпеки підприємства пов'язані з інноваціями. Підприємство не може зберегти лідерство та свої конкурентні переваги без оновлення, оскільки воно є системою вищої структурної організації. Оновлення сьогодні рівнозначно стратегії. У сучасному розумінні інновації – це основна умова оновлення підприємства.

Інноваційні зміни повинні проходити в усіх без винятку бізнес-процесах підприємства. Найбільш значущим з практичної точки зору є виділення етапів побудови інноваційної системи:

1) зміни на будь-якому підприємстві слід починати з детального поглибленого аналізу наявного стану;

2) подання зібраної вихідної інформації з метою виявлення сильних і слабких сторін діяльності підприємства, оцінки ефективності його функціонування, опису наявних бізнес-процесів на підприємстві і виявлення інноваційного потенціалу підприємства, який характеризується як сукупність різних ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності;

3) розробка функціональної моделі бізнес-процесів з ієрархією цілей і виявленням потенціалом інноваційного розвитку, розробка рекомендацій щодо вдосконалення системи управління підприємством;

4) розробка плану реорганізації виробничої та організаційної структури підприємства і системи мотивації персоналу.

Нововведення слід розглядати як результат інтелектуальної та розумової діяльності людей, який пройшов численні випробування, експерименти, були проведені обґрунтовані дослідження, що довело економічний ефект від її використання в господарській діяльності. Часто поняття «інновація» ототожнюється з терміном «нововведення». Фактично як деякий процес інновації трактуються і в роботі [2, с. 83], в якій вони визнача-

ються як створення і надання споживачам нових або досконаліших товарів або послуг. Стратегічні напрями розвитку основних засобів на сільськогосподарських підприємствах зумовлені посиленням на світовому ринку конкуренцією, яка приводить до скорочення життєвого циклу виробу.

Прийняття рішень передбачає дотримання відповідних методів та тактики, але вони мають також певні недоліки, які виникають під час всебічного аналізу відповідної галузі. На вибір управління основними засобами впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори, що призводить до ускладнення з вибором тактики. Однак зараз постає суттєва проблема перед сільськогосподарськими підприємствами пошуку нових інноваційно-активних основних засобів, їх придбання за оптимальну ціну, можливості отримання в оренду чи лізингу на вигідних умовах, оновлення старого обладнання новим. Основна задача ухвалення рішення спрямована на таку організацію розвитку інноваційного потенціалу виробництва продукції, за якої виконуються договірні зобов'язання з якомога меншими витратами всіх видів виробничих ресурсів. Таким чином, під метою ухвалення рішення розуміється такий спосіб оперативно-виробничого планування виробництва, за якого досягається ідеальний стан розвитку інноваційного потенціалу виробничого процесу. За такої постановки питання має місце проблема, якій властива невідповідність фактичного стану оперативно-виробничого планування виробництва з поставленою за мету. З цього випливає, що сутність задачі ухвалення управлінського рішення спрямована на формування набору заходів, орієнтованого на усунення проблеми. Найзагальнішими й основними ознаками класифікації задач ухвалення рішень є:

- ступінь визначеності інформації;
- використання експерименту для отримання інформації;
- кількість осіб, що ухвалюють рішення;
- кількість цілей;
- зміст рішень;
- значущість і тривалість дії рішень.

Формування стратегії управління основними засобами потребує використання сукупності методів та інструментів. Стратегії управління основними засобами на підприємствах можна подати у вигляді певних етапів (рис. 1).

Перший етап полягає у виявленні необхідності формування стратегії з урахуванням інноваційних нововведень, передбачає дослідження наявного стану та структури основних засобів, їх тенденцій. Це зумовить визначення доцільності фінансового вкладення грошових коштів у відповідні групи основних засобів, обґрунтує переважання їх активної частини чи пасивної, швидкість переходу основного капіталу в грошові

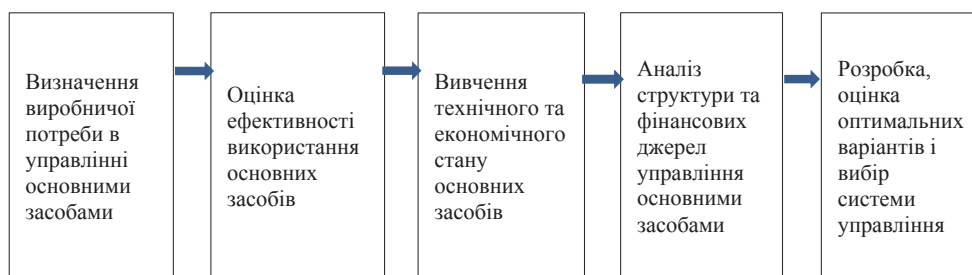


Рис. 1. Основні етапи формування стратегії управління у сільськогосподарських підприємствах

кошти, тобто їх мобільність, доцільність заміни застарілого обладнання та впровадження ноу-хау.

Другий етап передбачає проведення аналізу використання основних засобів, їх ефективності, при цьому розрахунку відповідних коефіцієнтів та тенденцій введення нового та вибуття застарілого обладнання, можливості оновлення з урахуванням того, яким саме способом.

Третій етап передбачає вивчення технічного та економічного стану об'єктів основних засобів, адже від рівня їх придатності залежать якість продукції, терміни виконання замовлень, асортимент продукції, а загалом і максимальність отримання прибутку. Забезпечивши фінансування розробки стратегічних напрямів, управління сприятиме своєчасному оновлення основних засобів, при цьому слід враховувати те, що вони можуть оновлюватися за рахунок власних, залучених та позичених коштів. Зокрема, для вирішення цієї проблеми пропонується формування спеціального фонду оновлення основних засобів за рахунок відрахувань, які відносяться до собівартості продукції [4, с. 28].

На наступному етапі формування стратегії проводиться аналіз структури основних засобів згідно з відповідними групами, досліджується інноваційний вплив на кожну з них, розглядаються способи фінансування джерел формування та управління активами у сільськогосподарських підприємствах.

Останній етап передбачає розробку та планування оптимальних варіантів вибору стратегії управління, оцінюються всі можливі варіанти:

- визначення виробничої потреби в управлінні основними засобами;
- оцінка ефективності використання основних засобів;
- вивчення технічного та економічного стану основних засобів;
- аналіз структури та фінансових джерел управління основними засобами.

Відбуваються розробка, оцінка оптимальних варіантів і вибір системи управління налагодження циклу «формування – використання – оновлення – вибуття основних засобів» з урахуванням впливу управлінських процесів на них.

Висновки. Узагальнюючи вищесказане, можна зробити висновок, що в підприємствах сільського господарства України відсутня ефективна система стратегічного та інноваційного управління основними засобами. Останніми роками для них характерні:

- невисока інноваційно-інвестиційна активність у сфері формування основних засобів, занижені показники первісної та залишкової (балансової) вартості основних засобів;
- висока питома вага пасивної частини основних засобів.

З цієї метою в подальших дослідженнях слід приділити увагу питанням ефективного використання окремих економічних інструментів для прийняття стратегічних управлінських рішень у сфері формування основних засобів для сільськогосподарських підприємств в контексті їх економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : [монографія] / [Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук] ; за ред. Т.Г. Васильціва. – Львів : ВИДАВНИЦТВО, 2012. – 386 с.
2. Гилка М.Д. Відтворення основного капіталу сільськогосподарських підприємств на основі використання методів динамічного програмування / М.Д. Гилка // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – № 227. – С. 26–29.
3. Іващенко О.В. Фінансово-економічна безпека держави / О.В. Іващенко, В.М. Гельман // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2 (1). – С. 121–131. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2\(1\)_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2(1)_16.pdf).
4. Економіка підприємства : [навч. посіб. для вузів] / [В.І. Мацибора, В.К. Збарський, Т.В. Мацибора]. – К. : Каравела, 2008. – 312 с.
5. Чорна І.О. Ефективність використання виробничих фондів та розробка пропозицій щодо її поліпшення / І.О. Чорна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 2. – С. 212–216.
6. MSR 41 – teoria i praktyka / [J. Bodzianny, B. Iwasieczko, D. Markiewicz-Rudnicka].
7. Łagodzki P. Zasady wyceny oraz ujmowania w sprawozdaniach finansowych aktywów biologicznych i produktów rolniczych / P. Łagodzki, E. Jaworska // Rachunkowość w teorii i praktyce / Red. W. Gabrusewicz. Tom III. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2007.
8. Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 2 Zapasy; MSR nr 16 Rzeczowe aktywa trwałe, MSR nr 20 Dotacje rządowe oraz ujawnianie informacji na temat pomocy rządowej oraz MSR nr 36 Utrata wartości aktywów. W: Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF). Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2011.

Плеханова Т.Є.,
аспірант кафедри економіки,
управління підприємствами та логістики,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ РИЗИКУ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА ПІД ЧАС ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Плеханова Т.Є. Визначення факторів ризику внутрішнього середовища підприємства під час планування інноваційного розвитку. У статті розглянуто основні підходи до виділення факторів внутрішнього середовища. Розроблено систему взаємодії між підприємством та внутрішнім і зовнішнім середовищем, а також розглянуто місце факторів внутрішнього середовища в ній. Розглянуто кожний фактор ризику та його можливі чинники під час планування інноваційного проекту підприємством. Виділено найбільш впливові чинники ризику під час планування інноваційного розвитку експертним методом. Проведено кластеризацію факторів внутрішнього середовища за силою впливу та частотою виникнення.

Ключові слова: середовище підприємства, фактори ризику внутрішнього середовища, планування інноваційного розвитку, система взаємодії між підприємством та середовищем, кластеризація факторів внутрішнього середовища.

Плеханова Т.Е. Определение факторов риска внутренней среды предприятия при планировании инновационного развития. В статье рассмотрены основные подходы к выделению факторов внутренней среды. Разработана система взаимодействия между предприятием и внутренней и внешней средой, а также рассмотрено место факторов внутреннего развития в ней. Рассмотрены каждый фактор риска и его возможные факторы при планировании инновационного проекта предприятием. Выделены наиболее влиятельные факторы риска при планировании инновационного развития экспертным методом. Проведена кластеризация факторов внутренней среды по силе воздействия и частоте возникновения.

Ключевые слова: среда предприятия, факторы риска внутренней среды, планирование инновационного развития, система взаимодействия между предприятием и средой, кластеризация факторов внутренней среды.

Pliekhanova T.Ye. Determination of the risk factors of the internal environment of the enterprise in the planning of innovation development. The article deals with the main approaches to the allocation of factors of the internal environment. The system of interaction between the enterprise and the internal and external environment is developed and the place of the factors of internal development in it is considered. Every risk factor and its possible factors when planning an enterprise innovation project are considered. The most influential risk factors are allocated during planning of innovative development by expert method. The clustering of factors of the internal environment based on the force of influence and frequency of occurrence has been carried out.

Key words: enterprise environment, risk factors of the internal environment, planning of innovation development, the system of interaction between the enterprise and the environment, clusterization of factors of the internal environment.

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток в умовах ринкової трансформації є однією з найважливіших умов, що дає змогу підприємству неухильно розвиватися, функціонувати на ринку та підвищувати конкурентоспроможність своєї продукції. Важливо, щоб під час впровадження інновацій зміни відбувалися в усій організації, оскільки покращення організації виробництва, навчання персоналу, нові підходи у маркетингу дадуть змогу підприємству підвищити ефективність реалізації інноваційних проєктів.

Комплексність характеру змін під час впровадження інновацій на підприємстві дає змогу говорити про необхідність аналізу всіх факторів, що впливають на його діяльність. Для своєчасного передбачення можливостей та виявлення негативних тенденцій, а також

з метою оцінки їх можливого впливу на результативність впровадження інновацій та інноваційного розвитку підприємства загалом рекомендується проведення діагностики факторів ризику підприємства.

В умовах невизначеності сучасним підприємствам необхідно володіти інформацією щодо середовища свого існування. Доцільно не тільки аналізувати вплив зовнішнього середовища (який підприємство не може контролювати повною мірою), але й враховувати внутрішнє середовище підприємства та особливості його розвитку, що дасть змогу більш точно визначати фактори ризику підприємства під час планування інноваційного розвитку. Без врахування ключових тенденцій, систематичної діагностики внутрішнього середовища та виявлення проблем (слабких місць) підприємства

неможливо ефективно впроваджувати інновації. Актуальність окресленої проблеми та її практичне значення вплинули на вибір теми наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про важливість та актуальність дослідження окресленої проблеми свідчить велика кількість публікацій та наукових праць. Чимало вітчизняних та зарубіжних науковців приділяли увагу питанню структуризації факторів внутрішнього середовища та їх впливу на ефективність планування інноваційного розвитку підприємства. Проблеми інноваційного розвитку досліджували С.М. Ілляшенко, М.П. Денисенко, А.В. Барішева, О.І. Волков, О.Є. Кузьмін, О.О. Лапко, В.Н. Краснокутська, С.Ф. Покропивний, Р.А. Фатхутдінов, С.Д. Ільєнкова, І.Г. Ткачук, І.І. Цигилик, Ю.В. Яковець, О.М. Хотяшева, Н.І. Чухрай, А.А. Тріфілова та інші вчені. Питанню аналізу та структуризації факторів зовнішнього і внутрішнього середовища приділили увагу багато науковців, зокрема О.М. Азарян, Б.М. Андрушків, Дж. Блайт, О.А. Виноградов, Л.В. Вітковська, О.С. Віханський, С.С. Гаркавенко, І. В. Гончар, В.А. Євтушевський, П.В. Журавльов, Й.С. Завадський, А.О. Задоя, І.В. Кононова, Ф. Котлер, В.Г. Лопатовський, М. Мескон, О.А. Осовський, М. Портер, В. Руделіус, З.П. Румянцева, В.Д. Шапіро, Д.Б. Чупрова.

Незважаючи на значну кількість публікацій, в яких розглянуто фактори впливу внутрішнього середовища підприємства на проекти, аналіз літератури показав, що нині немає матеріалу щодо впливу факторів внутрішнього середовища на основні етапи життєвого циклу інновацій, що необхідно обов'язково враховувати під час планування інноваційного розвитку. Сьогодні в умовах невизначеності підприємству необхідно приділяти увагу факторам внутрішнього середовища під час формування політики стратегічного інноваційного розвитку з метою ефективної реалізації кожного інноваційного проекту на підприємстві.

Формулювання цілей статті. Головною метою роботи є визначення дії факторів ризику внутрішнього середовища підприємства шляхом аналізу, використання й розвитку наявних досліджень з метою в подальшому виявити їх вплив на реалізацію інноваційного проекту на кожному етапі його життєвого циклу під час планування інноваційного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Планування інноваційного розвитку є досить складним та довгостроковим процесом нових змін, пов'язаним з впровадженням в діяльність підприємства різних інновацій (техніко-технологічних, економічних, організаційних, маркетингових, логістичних тощо). У сучасних дослідженнях велику увагу приділяють необхідності використання саме стратегічного підходу під час планування інноваційного розвитку підприємства [1–7]. Доцільність саме стратегічного планування обумовлюється комплексним характером впровадження інновацій (що необхідно для сталого розвитку підприємства), різними цілями інноваційних проектів (що реалізуються в рамках стратегічних цілей підприємства), довгостроковим характером результатів впровадження інновацій та значним впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства (які переважно складно виявити, а вплив яких на проект важко оцінити).

Науковці, що досліджували середовище підприємства, виділяють фактори зовнішнього і внутрішнього

середовища. Зовнішнє середовище поділяють на мікросередовище (фактори ризику прямого впливу) та макросередовище (фактори ризику непрямого впливу) [8–12].

Внутрішнє середовище підприємства – це та частина загального середовища, яка знаходиться в рамках підприємства. Воно робить постійний і безпосередній вплив на функціонування підприємства [13].

Сучасні науковці по-різному виділяють фактори ризику внутрішнього середовища. У табл. 1 представлено деякі підходи до визначення факторів внутрішнього середовища, що можуть викликати ризикові ситуації під час планування інноваційного розвитку підприємства.

Всі названі фактори мають загальний характер і можуть бути використані під час проведення системної оцінки впливу на підприємство під час планування інноваційного розвитку. Науковцями запропоновано різну кількість факторів внутрішнього середовища, однак, оскільки неможливо врахувати всіх фактори на діяльність підприємства, необхідно виділити оптимальну кількість показників з огляду на вид економічної діяльності, розміри підприємства, стадії життєвого циклу, технічний потенціал підприємства, складність процесу впровадження інновацій.

Науковці вважають, що зовнішнє середовище має сильніший вплив на діяльність підприємства. Однак слід зазначити, що підприємство не може впливати на макросередовище, а лише повинно враховувати фактори ризику та вміти пристосовуватися до можливих змін умов господарювання.

Мікросередовище має вплив на підприємство так само, як і підприємство може мати вплив на мікросередовище. Наприклад, маркетингова стратегія дає змогу збільшити долю ринку та кількість клієнтів, аналіз умов постачання продукції та матеріалів дає змогу виділити найкращих постачальників та працювати з ними. Однак підприємство не може гарантувати виконання всіх умов постачальниками чи збільшення числа споживачів після маркетингової компанії.

На основі проведеного аналізу факторів ризику внутрішнього і зовнішнього середовища автором запропоновано систему взаємодії між підприємством та зовнішнім і внутрішнім середовищем (рис. 1).

За стратегічного планування інноваційного розвитку підприємству необхідно врахувати сильні та слабкі сторони свого підприємства, наявний інноваційний потенціал, техніко-технологічну можливість впровадження нових технологій, фінансові можливості реалізації нового проекту. Ці аспекти підприємство може врахувати перед початком реалізації проекту та зробити певні корективи для ефективного планування інноваційного розвитку, а також збільшення частки проектів, що будуть реалізовані.

Під час планування інноваційного розвитку доцільно приділити достатньо уваги персоналу, оскільки саме цей фактор впливає на ефективність розподілу всіх ресурсів і формує основні засади інноваційного розвитку незалежно від галузі господарювання. Персонал повинен бути мобільним, оскільки значний вплив факторів зовнішнього середовища на впровадження інновацій вимагає вміння пристосовуватися до змін навколишнього середовища, оцінювати



Рис. 1. Система взаємодії між підприємством та зовнішнім і внутрішнім середовищем

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Підходи до визначення факторів внутрішнього середовища

Автор	Фактори внутрішнього середовища
Ю.Б. Іванов [14, с. 192]	Виробничі, фінансові, маркетингові, технологічні, інноваційні, трудові, інформаційні, управлінські, часові, просторові.
О.С. Виханський [14, с. 186]	Стан галузі і позиція підприємства у галузі; цілі підприємства; інтереси і відношення керівництва; фінансові ресурси; кваліфікація робітників; зобов'язання підприємства; ступінь залежності від зовнішнього середовища; фактор часу; розмір підприємства.
Р.А. Фатхутдінов [14, с. 187]	Структурні, ресурсні, технічні, управлінські, ринкові, ефективність функціонування організації.
А.А. Томпсон, А.Дж. Стрікленд [15, с. 90]	Слабкі і сильні сторони підприємства, загальні цінності та корпоративна культура, філософія бізнесу, етичні принципи провідних керівників.
Л.І. Федулова [16]	Фінанси, технології, кадри, техніка, організація та управління.
О.В. Князь [17]	Ресурси, організаційна структура, управління підприємством, стиль керівництва, цілі підприємства, види діяльності підприємства, використовувані технології, морально-етичний рівень працівників, соціально-психологічний клімат в організації.
А.М. Сухорукова, Н.Н. Пашканг [18, с. 19]	Організаційно-правова форма підприємства, внутрішня структура розподілу акцій і власності, техніко-технологічний рівень виробництва, підвищення продуктивності праці та дотримання режиму економії, організація й управління виробництвом, наявність кваліфікованих менеджерів, робітників і служби маркетингу, асортимент, якість і конкурентоспроможність продукції, раціональне використання фінансових ресурсів, амортизація, прибуток, оборотні кошти.
Р.З. Вечерковські [19]	Персонал, технології, фінанси підприємства.

Джерело: розроблено автором на основі літературних джерел [14–19]

емства залежить від рівня кваліфікації, освіти, інноваційної свідомості персоналу, досвіду та стажу роботи всіх категорій персоналу.

Техніко-технологічна складова внутрішнього середовища також заслуговує значної уваги, оскільки можливість оперативної переорієнтації виробничих потужностей є основою для налагодження економічно ефективного виробництва нової продукції.

Фінансова складова внутрішнього середовища є однією з найважливіших, оскільки саме наявність коштів є основою для планування інноваційного розвитку, а складання фінансового плану проекту (можливості залучення коштів, врахування можливих ризиків, розрахунок рентабельності та терміну окупності) сприятиме вибору перспективних проектів та допоможе оптимізувати структуру фінансових витрат.

Маркетингова складова внутрішнього середовища дає змогу оцінити наявні можливості підприємства та перспективні ринки збуту в умовах високої конкуренції. Неправильна оцінка ринків збуту чи вибір неправильної цільової аудиторії може призвести до значних фінансових витрат.

Під час планування інноваційного розвитку та реалізації інноваційних проектів управлінням необхідно забезпечувати ефективне функціонування підприємства під дією зовнішніх факторів, однак складність організаційної структури та комунікаційних процесів можуть стати факторами, що сприятимуть виникненню ризикових ситуацій.

З метою виявлення найбільш вагомих факторів внутрішнього середовища, що слід враховувати під час планування інноваційного розвитку, доцільно дослідити

Таблиця 2

Значення показників під час оцінювання впливу факторів внутрішнього середовища на планування інноваційного розвитку

№	Фактори	X_i	$X_{\text{ср}}$	Експерти									
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Використовувані технології	X_1	1,7	2	1	1	2	2	2	1	1	3	2
		X_2	3,6	4	5	4	3	3	4	3	4	3	3
2	Стиль керівництва	X_1	1,9	2	3	2	2	1	2	1	1	2	3
		X_2	2,6	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3
3	Соціально-психологічний клімат на підприємстві	X_1	2,3	2	3	2	3	3	1	2	2	3	2
		X_2	2,1	2	1	2	3	3	1	2	2	3	2
4	Недостатність фінансових ресурсів	X_1	3,5	4	3	3	4	3	4	3	3	4	4
		X_2	4,7	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5
5	Плинність кадрів	X_1	1,7	1	1	2	1	3	2	1	1	3	2
		X_2	3,7	4	5	3	3	4	3	3	4	4	4
6	Оцінка ефективності інноваційних проектів	X_1	4,6	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4
		X_2	4,4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5
7	Винахідницька активність на підприємстві	X_1	4,5	5	5	4	5	5	3	4	4	5	5
		X_2	4,2	4	5	5	4	3	4	4	5	4	4
8	Освітній рівень працівників	X_1	2,9	3	4	2	3	2	2	3	4	3	3
		X_2	4,6	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5
9	Працівники з науковими ступенями та званнями	X_1	1,5	1	2	2	2	1	2	1	1	2	1
		X_2	2,1	2	3	2	2	1	3	2	2	3	1
10	Рівень оновлення техніки і технології	X_1	3,2	3	4	3	2	4	4	3	4	2	3
		X_2	4,2	3	4	4	5	4	5	4	4	5	4
11	Рівень автоматизації виробництва	X_1	1,9	2	1	2	3	1	3	2	2	1	2
		X_2	3	3	3	4	3	3	2	3	3	2	4
12	Рівень відповідності виробництва міжнародним стандартам	X_1	1,8	2	1	2	2	3	1	2	1	2	2
		X_2	3,2	3	4	3	3	4	4	3	3	2	3
13	Ринкова позиція підприємства	X_1	3,8	4	4	5	4	3	3	4	3	4	4
		X_2	3,3	2	3	3	4	3	4	4	4	3	3
14	Якість ринкових досліджень	X_1	4,7	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5
		X_2	4,6	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4
15	Наявність брендів	X_1	2,7	2	3	3	3	2	2	3	2	4	3
		X_2	1,9	2	1	2	2	1	2	2	3	2	2
16	Наявність програм навчання та підвищення кваліфікації кадрів	X_1	3,6	3	4	4	3	3	4	5	4	3	3
		X_2	1,4	1	2	2	2	1	1	1	2	1	1
17	Забезпечення підприємства нематеріальними активами	X_1	2,8	2	3	3	3	2	3	3	2	4	3
		X_2	1,8	2	1	1	2	2	1	2	3	2	2
18	Організаційна структура управління підприємством	X_1	3,5	3	4	4	3	4	3	3	3	4	4
		X_2	4,4	4	5	4	4	3	5	5	4	5	5

Джерело: розроблено автором

дити вплив факторів шляхом проведення експертного дослідження. Експертам запропоновано проставити бальні оцінки (від 1 до 5) кожному фактору за двома ознаками: ймовірність виникнення під час планування інноваційного розвитку (X1) та вплив на можливі збитки (X2). Результати розрахунків представлено у табл. 2.

Застосування кластерного аналізу за допомогою пакета прикладних програм "Statistica" дало змогу розділити фактори внутрішнього середовища на 2 класи. Результати представлені на рис. 2.

На основі результатів кластерного аналізу можна зробити висновок, що до першого кластеру відносяться такі показники: недостатність фінансових ресурсів, оцінка ефективності інноваційних проектів, винахідницька активність на підприємстві, освітній рівень працівників, рівень оновлення техніки і технології, ринкова позиція підприємства, якість ринкових досліджень, організаційна структура управління підприємством. Для елементів цього кластеру характерні велика ймовірність виникнення під час планування інноваційного розвитку та значний вплив на можливі збитки.

До другого кластеру відносяться такі фактори, як використовувані технології, стиль керівництва, соціально-психологічний клімат на підприємстві, плинність кадрів, працівники з науковими ступенями та званнями, рівень автоматизації виробництва, рівень відповідності виробництва міжнародним стандартам, наявність брендів, наявність програм навчання та підвищення кваліфікації кадрів, забезпечення підприємства нематеріальними активами. Для елементів цього кластеру характерні низька ймовірність виникнення під час планування інноваційного розвитку та незначний вплив на можливі збитки.

Побудовані кластери дають змогу наочно побачити відстані між досліджуваними об'єктами, але не

дають можливість відстежити взаємозв'язки між ними. Логічним продовженням кластерного аналізу є побудова дендриту шляхом використання відстаней (Евклідових) між об'єктами (рис. 3).

Побудовані дендрити відображають зв'язки між досліджуваними об'єктами. На рис. 3 конкретизовано об'єкти, які пов'язують ланцюжки між собою. Таким чином, за результатами проведених досліджень можна виділити два дендрити, тобто дві сукупності об'єктів.

Сукупність першого дендриту відповідає першому кластеру. Однак, за допомогою методу дендритів можна дослідити, як елементи пов'язані між собою. В рамках першого дендриту можна виділити два ланцюжки. До першого відносяться оцінка ефективності інноваційних проектів, винахідницька активність на підприємстві, якість ринкових досліджень. Ці фактори мають найбільші значення аналізованих показників.

До другого ланцюжка можна віднести недостатність фінансових ресурсів, рівень оновлення техніки і технології, освітній рівень працівників, ринкову позицію підприємства, організаційну структуру управління підприємством. Аналізовані показники цих факторів також досить високі. Відстані між об'єктами першого і другого ланцюжків менші за критичну, що дає змогу об'єднати їх в один дендрит.

Сукупність другого дендриту відповідає другому кластеру, в рамках якого можна виділити три ланцюжки. До першого відносяться соціально-психологічний клімат на підприємстві, наявність брендів, наявність програм навчання та підвищення кваліфікації кадрів, забезпечення підприємства нематеріальними активами. До другого ланцюжка відносяться стиль керівництва, працівники з науковими ступенями та званнями, рівень відповідності виробництва міжнародним стандартам, рівень автоматизації виробництва. До третього ланцюжка можна віднести використовувані технології та плинність кадрів. Відстані між об'єктами

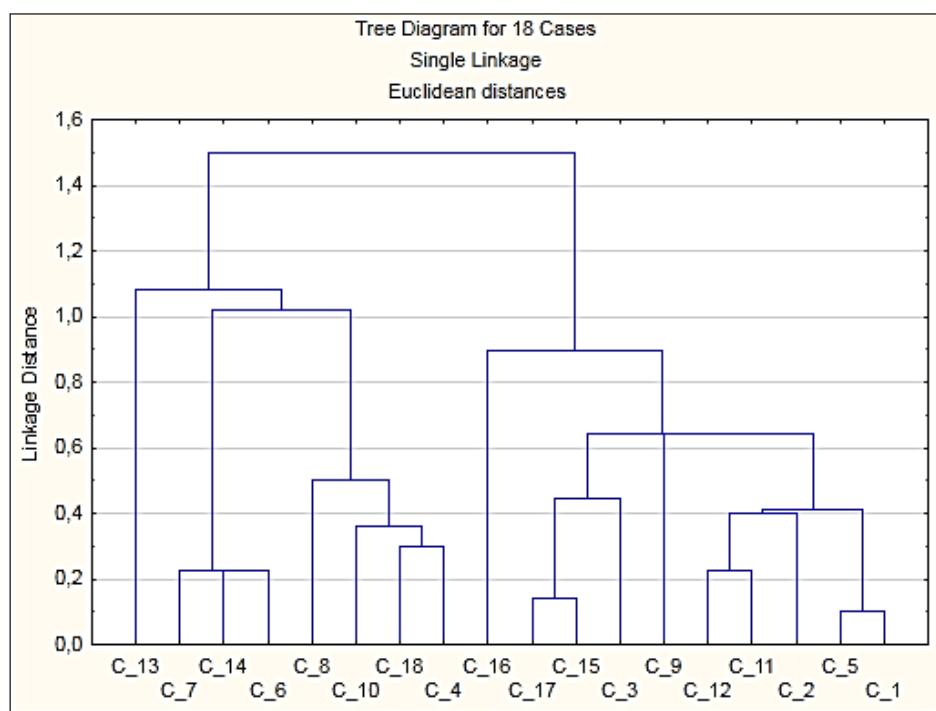


Рис. 2. Результати кластерного аналізу

першого, другого і третього ланцюжків менші за критичну, що дає змогу об'єднати їх в другий дендрит.

Таким чином, під час планування інноваційного розвитку доцільно приділити більшу увагу факторам внутрішнього середовища, що належать до першого кластеру (недостатність фінансових ресурсів, оцінка ефективності інноваційних проектів, винахідницька активність на підприємстві, освітній рівень працівників, рівень оновлення техніки і технології, ринкова позиція підприємства, якість ринкових досліджень, організаційна структура управління підприємством), оскільки, на думку експертів, вони мають значний вплив на можливі збитки та велику ймовірність виникнення.

Висновки. Проведений аналіз середовища підприємства дав змогу виявити фактори зовнішнього (мікросередовище та макросередовище) та внутрішнього середовища підприємства під час планування інноваційного розвитку. У роботі автором зроблено систему взаємодії між підприємством та внутрішнім і зовнішнім середовищем, а також розглянуто місце факторів внутрішнього середовища в ній. Це дало змогу встановити взаємозв'язок між мікросередовищем та макросередовищем підприємства, а також факторами внутрішнього середовища. Серед науковців немає єдиної думки щодо складових внутрішнього середовища підприємства. Тому автором проаналізовано підходи різних авторів до факторів внутрішнього середовища.

З метою виявлення найбільш вагомих факторів внутрішнього середовища, що слід враховувати під час планування інноваційного розвитку, автором досліджено вплив факторів шляхом проведення експертного

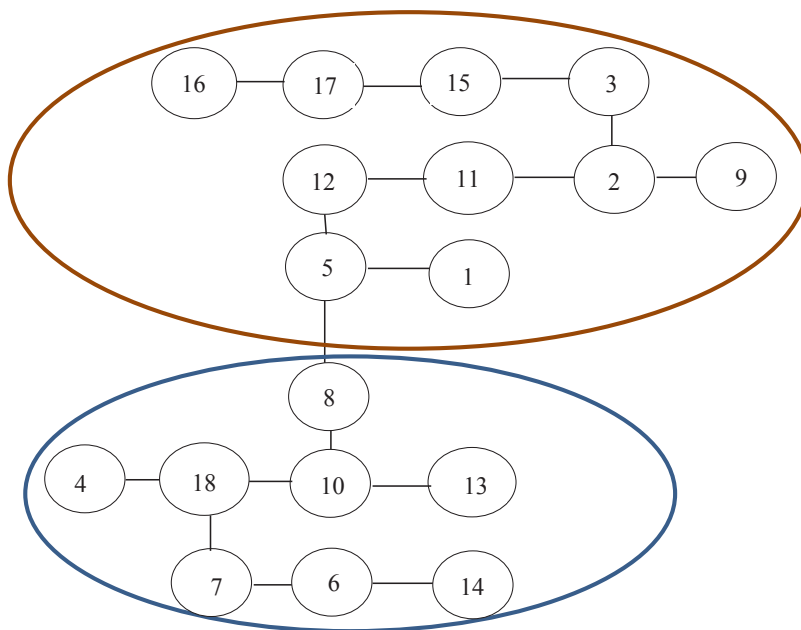


Рис. 3. Дендрити для побудованих кластерів

аналізу. Результати проведених досліджень слід використовувати під час формування рішень щодо обмеження або стимулювання дії факторів, що впливають на планування інноваційного розвитку. Для використання проведеного дослідження на практиці доцільно ідентифікувати фактори, що впливають на підприємство, залежно від галузі та розмірів, оцінити їх можливий вплив та ймовірність їх виникнення, вибрати шляхи впливу на фактор та здійснити вжиття запланованих заходів. Подальші дослідження доцільно проводити у напрямі вибору факторів ризику зовнішнього (прямої і непрямої дії) та внутрішнього середовища підприємства на кожному етапі життєвого циклу проекту для оцінювання ризиків інноваційної діяльності у стратегічному плануванні розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Верба В.А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В.А. Верба, І.В. Новікова // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – С. 22.
2. Верба В.А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства (Продовження) / В.А. Верба, І.В. Новікова // Проблеми науки. – 2003. – № 4. – С. 13.
3. Инновационный менеджмент : [учебник для вузов] / [С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.] ; под. ред. С.Д. Ильенковой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ. – 327 с.
4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С.М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
5. Кругликов А.Г. Системный анализ научно-технических нововведений / А.Г. Кругликов. – М. : Техника. – 159 с.
6. Поповенко Н.В. Оценка инновационного потенциала хозяйственной системы / Н.В. Поповенко, Э.А. Забарная // Бизнес-Информ. – 2008. – № 3. – С. 51.
7. Чучмарьова С.Ю. Стратегічне планування інноваційного процесу на підприємстві / С.Ю. Чучмарьова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 767. – С. 243–248.
8. Кокарев Д.В. Внешняя среда и конкурентоспособность предприятия / Д.В. Кокарев // Вестник ОГУ. – 2008. – № 81. – С. 58–63.
9. Эффективный менеджмент : [учебное пособие для вузов] / [И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге] ; под общ. ред. И.И. Мазура. – М. : Высшая школа, 2003. – 555 с.
10. Осовська Г.В. Менеджмент організації : [навч. посібник] / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К. : Кондор, 2005. – 860 с.
11. Портер М. Конкурентная стратегия: Методики анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.
12. Ковбатиюк М.В. Вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на процес функціонування та адаптації підприємств / М.В. Ковбатиюк, Н.Г. Беник // Водний транспорт. – 2016. – Вип. 2. – С. 101–108.

13. Розенков Д.А. Классический менеджмент: организационные структуры управления / Д.А. Розенков, Р.Г. Леонтьев. – Хабаровск : ДВГУПС, 2012. – 192 с.
14. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : [монографія] / за заг. ред. Ю.Б. Іванова, О.М. Тищенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.
15. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : [учебник для вузов] / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
16. Федулова Л.І. Менеджмент організацій : [підручник] / Л.І. Федулова ; за заг. ред. Л.І. Федулової. – К. : Либідь, 2004. – 448 с.
17. Князь О.В. Аналіз та оцінювання факторів, які впливають на рівень інноваційного розвитку підприємства / О.В. Князь // Економіка промисловості. – 2006. – № 3. – С. 128–135.
18. Сухорукова А.М. Результат трансформации системы управления пищевой промышленностью региона / А.М. Сухорукова, Н.Н. Пашканг // Пищевая промышленность. – 2000. – № 9. – С. 15–19.
19. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : [монографія] / за заг. ред. А.Е. Воронкової. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 448 с.

УДК 339.3

Присакар І.І.,
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту і туризму,
*Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

РОЗВИТОК РИНКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

Присакар І.І. Розвиток ринку електронної комерції в Україні. У статті досліджено проблему розвитку ринку електронної комерції в Україні. Проаналізовано динаміку проникнення глобальної мережі Інтернет в життєдіяльність українців, а також виявлено можливості використання інтернет-технологій у діяльності вітчизняних підприємств. Розглянуто сутність, особливості, види та моделі сучасної електронної комерції. Досліджено обсяг та тенденції розвитку вітчизняного ринку електронної комерції. Визначено основні переваги та недоліки використання можливостей електронної комерції різними учасниками ринку.

Ключові слова: інтернет-технології, електронний ринок, електронний бізнес, електронна комерція, споживачі.

Присакар І.І. Развитие рынка электронной коммерции в Украине. В статье исследована проблема развития рынка электронной коммерции в Украине. Проанализирована динамика проникновения глобальной сети Интернет в жизнедеятельность украинцев, а также выявлены возможности использования интернет-технологий в деятельности отечественных предприятий. Рассмотрены сущность, особенности, виды и модели современной электронной коммерции. Исследованы объем и тенденции развития отечественного рынка электронной коммерции. Определены основные преимущества и недостатки использования возможностей электронной коммерции различными участниками рынка.

Ключевые слова: интернет-технологии, электронный рынок, электронный бизнес, электронная коммерция, потребители.

Prysakar I.I. The development of Ukrainian e-commerce market. The problem of the development of the e-commerce market in Ukraine was investigated in the article. The dynamics of penetration of Internet into the life of Ukrainians and the possibilities of using Internet technologies in the activity of domestic enterprises were analyzed. The essence, features, types and models of modern e-commerce were considered. The volume and trends of development of the market of Ukrainian e-commerce were investigated. The main advantages and disadvantages of using opportunities of e-commerce by different market participants were determined.

Key words: Internet technologies, electronic market, electronic business, e-commerce, consumers.

Постановка проблеми. Відмінною ознакою третього тисячоліття є глобальна інформатизація та цифровізація суспільства, яка веде до створення єдиного світового інформаційного простору, що впливає на функціонування суспільних, державних інститутів та життєдіяльність кожної людини. Нині глобальна

комп'ютерна мережа Інтернет вважається «четвертим каналом», що зв'язує людей між собою (після особистого спілкування, телефону і пошти), а також є невід'ємною частиною успішного ведення бізнесу, яка розширює можливості господарської діяльності, доповнює традиційні інструменти конкурентної боротьби

на ринку та актуалізує розвиток нових інноваційних методів реалізації товарів та/або послуг з метою одночасного максимального задоволення потреб споживачів загалом та досягнення цілей діяльності зокрема.

Розвиток та застосування інтернет-технологій спричинили чималі економічні перетворення, для позначення яких сьогодні використовується багато термінів, таких як «нова економіка», «електронна економіка», «інтернет-економіка», «цифрова економіка», які акцентують увагу на нових можливостях глобального інформаційно-комунікаційного середовища мережі Інтернет, розвитку інформаційної інфраструктури, активізації електронного бізнесу, основною складовою якого є електронна комерція.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему застосування інтернет-технологій в умовах ринкової економіки досліджували чимало закордонних та вітчизняних науковців. Серед них слід назвати таких, як Т. Бернес-Лі, М. Фішетті, А.М. Фрумкін, С.Б. Шепард, А. Бузгалін, К. Вальтх, В. Іноземцев, А. Куріцький, М. Дідківський, С. Парінова. Переважно вчені у своїх наукових розробках розглядали економічні явища, можливості та проблеми, що виникають на хвилі активного проникнення глобальної мережі Інтернет в діяльність бізнес-одиниць. Чимало практиків та науковців у своїх працях досліджували теоретичні основи та особливості становлення електронної комерції (О. Шалева, Л. Гармідер, А. Орлова, Ю. Палеа, Ю. Горбань), а також аналізували розвиток ринку електронної комерції (Н. Васильєва, С. Лазарева, М. Макарова, В. Новак, В. Плєскач, Л. Пономаренко та ін.). Однак вагомі перспективи та актуальність розвитку ринку електронної комерції в Україні зумовлюють необхідність подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження розвитку ринку електронної комерції в Україні. Для досягнення зазначеної мети перед автором поставлено такі завдання:

- систематизувати основні причини, що спонукають вітчизняних підприємств активізувати свою діяльність на електронному ринку;
- дослідити теоретичні основи електронної комерції шляхом аналізу поглядів науковців на сутність та значення вказаного економічного явища;
- проаналізувати сучасні тенденції на вітчизняному ринку електронної комерції;

– виявити основні переваги та недоліки використання можливостей електронної комерції для учасників ринку.

Виклад основного матеріалу. Всеохоплююче проникнення Інтернету в усі сфери життєдіяльності людей є вражаючою особливістю сучасності. Так, згідно з даними дослідження Інтернет-Асоціації України, станом на березень 2017 р. в Україні користуються Інтернетом 21,6 млн. осіб. Проникнення Інтернету складає 64,8% порівняно з 2004 р. (12%), темпи приросту величини проникнення становлять майже 53%, що порівняно з 2010 р. (33%) складає 32% (рис. 1).

Проведене дослідження охоплює населення у віці від 15 років, яке проживає на території України, за винятком Криму та окупованих територій у Донецькій та Луганській областях. Серед українців Інтернетом більше користуються жінки, ніж чоловіки (51% проти 49%), особи вікової групи 30–44 р. (37,2% із опитаних респондентів), особи із середнім рівнем доходу (49% респондентів) та повною вищою освітою (42% опитаних). На жителів сіл припадають 27% користувачів мережі, проте проникнення Інтернету в села найнижче – лише 53%, тому саме за рахунок цієї аудиторії може бути збільшення проникнення Інтернету в подальшому [2].

З огляду на значний рівень проникнення мережі Інтернет в повсякденну життєдіяльність українців не використовувати можливості цієї мережі в діяльності підприємств є не просто помилкою, а невідповідністю сучасності, яка в кінцевому випадку загрожуватиме втратою споживачів, зниженням ринкового потенціалу загалом та частки ринку зокрема. Тому саме високий показник проникнення Інтернету зумовлює актуальність та практичну значущість його використання в поточній діяльності вітчизняних підприємств.

Загалом існують два основні напрями використання Інтернету в бізнесі:

- 1) Інтернет як засіб комунікації, джерело довідкової інформації, засіб реклами і маркетингу для ведення господарської діяльності поза електронних мереж;
- 2) Інтернет як інструмент ведення електронного бізнесу як особливій форми бізнесу, де основні бізнес-процеси використовують можливості інтернет-технологій, що дають змогу раціоналізувати ділові процеси,

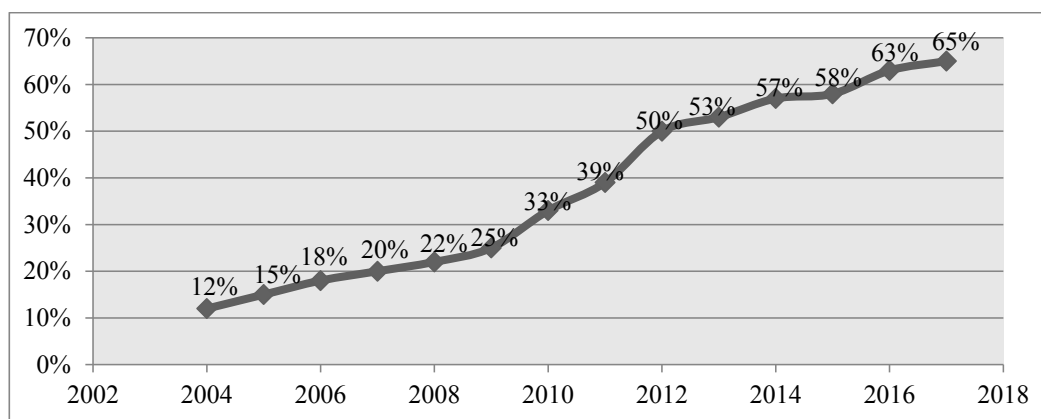


Рис. 1. Динаміка щорічного проникнення Інтернету в життєдіяльність українців

Джерело: побудовано автором на основі [2]

підвищити їх продуктивність і ефективність, основною формою якого є електронна комерція.

Другий напрям використання можливостей мережі Інтернет є перспективним та багатообіцяючим, адже нині електронна комерція розвивається швидкими темпами та прогнозовано буде в найближчому майбутньому найбільш використовуваним інструментом просування товарів та/або послуг.

Однак дослідження Інтернету як середовища глобальних інформаційних, комунікаційних, соціальних, комерційних можливостей мережевого простору для суб'єктів господарювання неможливо без першочергового виявлення основних причин освоєння електронного ринку. Так, Л. Стрій систематизовано основні причини, які спонукають вітчизняні підприємства активно переносити окремі бізнес-процеси в Інтернет, зокрема:

- необхідність розширення ринку (підприємство ставить собі за мету освоєння нових сегментів ринку);
- притягнення уваги (підприємство прагне стати більш доступним для своїх споживачів і збільшити частку завойованої уваги споживачів);
- підвищення рівня реагування (підприємство бажає поліпшити реакцію споживачів і партнерів);
- нові послуги (за допомогою Інтернету підприємство може запропонувати споживачам нові послуги);
- поліпшення ділових взаємовідносин (можливість отримання інформації в реальному часі збільшує прибуток кожного учасника бізнесу);
- зниження витрат (підприємство прагне знизити витрати на виробництво товару, його підтримку, на оренду приміщень);
- цілодобовий доступ (підприємство прагне бути доступним для споживачів 24 години на добу 7 днів на тиждень) [6, с. 89–94].

Оцінюючи наведені причини, які надають підприємствам нові можливості використання кіберпростору електронного ринку у власних цілях, вважаємо важливим зацентрувати увагу й на конкретних особливостях електронного ринку порівняно з традиційними формами, які змушують суб'єктів господарювання постійно бути активними, гнучкими та динамічними. Отже, важливо усвідомлювати, що споживачі е-ринку дуже добре інформовані про ціни, конкурентні товари, їхні запити та потреби ростуть швидше, вони більш вимогливі, тому задовольнити інтернет-споживачів з огляду на великі можливості вибору важче, до того ж це потребує більших зусиль. Крім того, е-ринок прирівнює можливості невеликих і значних підприємств, таким чином, визначальними конкурентними перевагами стають безпосередньо якість, ціна, швидкість та рівень обслуговування, а традиційні стратегії конкуренції, які приносять успіх в реальному ринку, на е-ринку ринку не дають змогу отримати очікувані вигоди.

Результатом використання можливостей е-ринку та інтернет-технологій в традиційному бізнесі є поява електронної форми торгівлі (електронної комерції). Поняття електронної комерції трактується вітчизняними та закордонними науковцями по-різному. Так, В. Плєскач та Т. Затонацька трактують електронну комерцію як форму торгівлі товарами та послугами за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), що включає всі фінансові та торгові трансак-

ції, які проводяться за допомогою ІКТ, а також бізнес-процеси, пов'язані з проведенням таких трансакцій [5, с. 16]. На думку А. Суммера та Дж. Дункана, електронна комерція – це будь-яка форма бізнес-процесу, в якому взаємодія між суб'єктами відбувається електронним шляхом з використанням інтернет-технологій [9, с. 17]. О. Шалева вважає, що електронна комерція – це ділова активність з купівлі-продажу товарів та послуг, що передбачає взаємодію сторін на основі інформаційної глобальної мережі Інтернет (без безпосереднього фізичного контакту) [8, с. 17].

Систематизуючи трактування науковців, важливо узагальнити, що електронна комерція є видом електронного бізнесу, за якого комерційна взаємодія між учасниками ринку відбувається за допомогою інформаційних та/або інтернет-технологій. Електронна комерція поєднує використання в комерційній діяльності широкого спектру комунікаційних технологій, таких як, зокрема, електронна пошта, факс, електронний обмін даними EDI та електронні платежі EFT, Інтернет, Інтранет, Екстранет.

Предметом електронної комерції може бути будь-яка форма проведення комерційних операцій, наприклад торгівля, дистриб'юторські угоди, комерційне представництво й агентські відносини, факторинг, лізинг, будівництво промислових об'єктів, надання консультативних послуг, інжиніринг, купівля-продаж ліцензій, інвестування, фінансування, банківські послуги, страхування та інші форми промислової або підприємницької співпраці. Всі процеси, які складають зміст електронної угоди, наприклад дослідження ринку, пошук комерційного партнера, платіжні операції, страхування ризиків, також є предметами е-комерції.

Для повного та всебічного розуміння поняття «електронна комерція» слід виділити її основні ознаки, такі як *комплексність* (електронна комерція є системним поняттям, котре включає в себе відносини у сфері електронних документів та документообігу, у сфері укладення правочинів, у сфері використання електронних підписів); *наявність мережі електрозв'язку* (середовищем для вчинення правочинів та надання банківських послуг є мережа електрозв'язку); *диспозитивний підхід до вибору мережі електрозв'язку* (не вимагається використання конкретної мережі); *невичерпність переліку правочинів* (законодавством не встановлено обмежень ні щодо предмета, ні щодо виду правочинів, які укладаються вищевказаним способом) [1].

Традиційно вирізняють різні види моделей електронної комерції залежно від основних учасників взаємодії, особливості яких наведені в табл. 1.

Загалом найпопулярнішою моделлю електронної комерції, яка займає найбільшу питому вагу на ринку, є модель виду B2B, а найменш розвиненим напрямом е-комерції в Україні є модель виду C2A, яка в перспективі може бути ефективно використана в соціальній та податковій сферах.

Також електронну комерцію можна розрізняти залежно від типів електронних пристроїв, які використовуються для забезпечення досягнення взаємоузгодження інтересів між сторонами комерційної угоди, на такі види, як *мобільна* (комерція з використанням послуг мобільного зв'язку), *телевізійна* (комерція з використанням інтерактивного цифрового телебачення), *голосова* (автоматизовані трансакції в Інтернет,

які здійснюються через голосові портали), *універсальна* (можливості здійснювати комерційні дії електронним пристроєм у будь-який час), *динамічна* (динамічне ціноутворення, яке дає змогу продавцям досягти найвищої прозорості операцій і проводити електронні транзакції на найвигідніших умовах).

Нині розвиток електронної комерції в Україні відбувається у двох взаємопов'язаних напрямках:

- зростає кількість інтернет-користувачів, які зацікавлені покупкою товарів зазначеним способом (за рахунок активного проникнення Інтернету в життєдіяльність українців зростає попит на подібні послуги);

- зростає кількість інтернет-магазинів, які пропонують широкий асортимент товарів та/або послуг за оптимальними цінами, а також з доступними та зручними умовами оплати.

Узагальнюючи теоретичні аспекти і враховуючи вітчизняні тенденції розвитку ринку електронної комерції, можна зазначити, що:

- більшість комерційних операцій, що здійснюються на ринку, забезпечується за допомогою мережі Інтернет;

- базою функціонування ринку електронної комерції є web-сайт;

- основу ринку складають операції купівлі-продажу товарів та послуг;

- основними суб'єктами на ринку є бізнес-одиноці, споживачі [4].

Український ринок е-комерції нині перебуває лише на етапі становлення, водночас має значний потенціал

для розвитку. Згідно зі статистичними даними обсяг ринку електронної комерції в Україні за 2014–2017 рр. стабільно зростає (рис. 2). Більшість споживачів – молоді люди з вищою освітою, які проживають в містах, з них більше половини складають люди у віці від 14 до 34 років; трохи більше 36% – жителі міст з населенням понад 500 000 осіб; 20,5% проживають в сільській місцевості. У 2016 р. 44% користувачів для виходу в Інтернет використовували мобільні пристрої, що вказує на активізацію мобільної комерції [3].

За останній рік в Україні аудиторія сайтів е-комерції зросла на 1,3 млн. У червні три найпопулярніші локальні сайти, а саме Rozetka.com.ua, Olx.ua і Prom.ua, відвідали 10,3 млн. користувачів, тобто більше половини інтернет-аудиторії. А найпопулярнішими іноземними веб-ресурсами е-комерції є Aliexpress.com, Amazon.com і Ebay.com, які загалом відвідали 4 млн. осіб, тобто кожен п'ятий інтернет-користувач [3].

У липні 2017 р. компанія “Google” опублікувала звіт за дослідженням, у якому аналізувалася поведінка онлайн-користувачів з різних країн, зокрема інформація щодо покупок, що здійснюються в інтернет-магазинах. Завдяки цьому документу стала відома ціла низка цікавих фактів:

- українці роблять замовлення онлайн частіше, ніж жителі інших східноєвропейських країн, наприклад Польщі та Румунії;

- більше 90% усіх замовлень робляться з комп'ютера, а частка мобільних пристроїв у цьому показнику становить менше 10%;

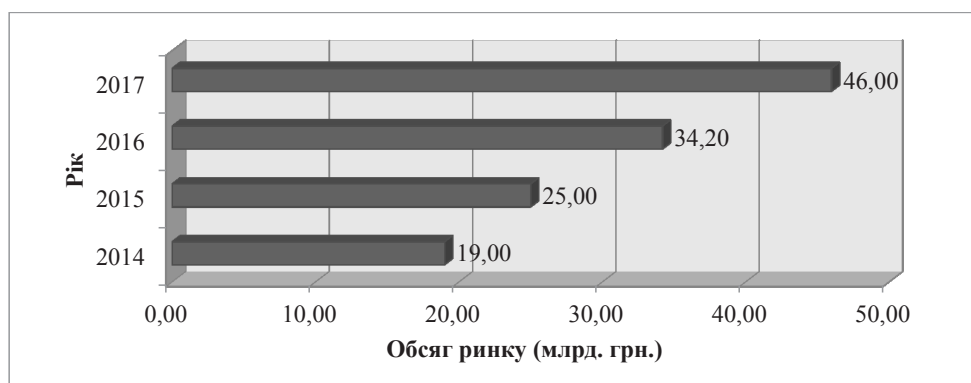


Рис. 2. Обсяг ринку електронної комерції в Україні

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Таблиця 1

Моделі електронної комерції

№	Назва моделі	Характеристика
1	Бізнес для споживача (B2C)	Процес взаємодії компанії (юридичної особи) з кінцевим споживачем – фізичною особою, що має на меті продаж товарів, послуг або інформації.
2	Бізнес для бізнесу (B2B)	Обмін товарами, послугами або інформацією (чи їхній продаж) між компаніями без включення в цей процес кінцевого фізичного споживача товару чи послуги.
3	Бізнес для адміністрації (B2A)	Взаємодія бізнесу й адміністрації, що включає ділову взаємодію комерційної структури з державною організацією, починаючи від місцевої влади і закінчуючи міжнародною організацією.
4	Споживач для адміністрації (C2A)	Взаємодії державної структури та споживачів з метою максимального задоволення інтересів сторін.
5	Споживач для споживача (C2C)	Взаємодія користувачів для обміну комерційною інформацією, досвідом, аукціонною торгівлею між фізичними особами тощо

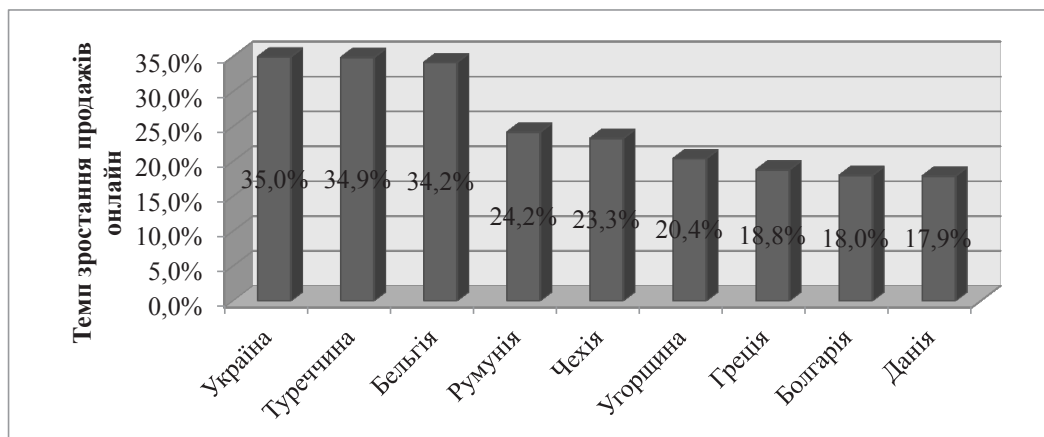


Рис. 3. Обсяг ринку електронної комерції в Україні

Джерело: розроблено автором на основі [3]

– 38% українських онлайн-користувачів хоча б раз на рік роблять покупку в якому-небудь закордонному інтернет-магазині;

– 76% користувачів порівнюють між собою альтернативні продукти, а 70% читають поради щодо вибору того чи іншого товару [7].

Згідно з експертними оцінками частка електронної комерції в Україні сьогодні складає близько 3% від усього обсягу валового внутрішнього продукту, що порівняно з попереднім періодом (у 2016 р. цей показник становив 2,1%) вказує на зростання попиту на цей вид бізнесу як серед підприємців, так і серед споживачів. Однак з урахуванням того, що в більшості розвинених країн світу показник електронної комерції сягає близько 10–15%, важливо констатувати значний потенціал для зростання та те, що ринок електронної комерції в Україні нині все ж таки знаходиться на етапі становлення. За підсумками минулого року Україна випередила всі інші європейські країни за таким показником, як темпи зростання продажів в мережі Інтернет (рис. 3). В Україні цей показник станом на 2016 р. склав 35%, а для країн найближчого оточення – 24,2% (Румунія), 20,4% (Угорщина).

Динаміка розвитку українського ринку електронної комерції демонструє позитивні результати. З огляду на це важливо висвітлити основні переваги та недоліки використання електронної комерції для основних груп учасників е-ринку:

1) для споживачів:

– переваги: нижчі ціни порівняно з традиційними магазинами; доступність інформації; широкий асортимент; конфіденційність, швидкість та зручність здійснення замовлення;

– недоліки: сегмент населення, що не має доступ до мережі, залишається неохопленим; не всі види товарів/послуг є представленими в мережі; споживачі не мають змогу повною мірою пересвідчитись у якості товару чи послуги до моменту отримання;

2) для виробників:

– переваги: зниження обсягу первісних вкладень в бізнес; зменшення кількості персоналу та фонду

оплати праці; зручність проведення маркетингових досліджень; великий потенціал розвитку системи роботи з клієнтами; надання нових видів послуг та освоєння нових сегментів ринку; рівність умов доступу до ринку; режим цілодобового доступу та інтерактивного спілкування зі споживачем;

– недоліки: посилення конкурентної боротьби; необхідність забезпечення потужної технологічної основи для функціонування е-комерції, її постійного оновлення, що вимагає значних вкладень фінансових ресурсів; невизначеність та складність організації бухгалтерського обліку; необхідність залучення спеціалістів, що будуть здійснювати адміністрування сайту, оновлювати контент інформаційного ресурсу;

3) для держави загалом та суспільства зокрема:

– переваги: активізація підприємництва; глобалізація бізнесу; підвищення конкурентоспроможності підприємств та якості обслуговування споживачів; обмін інформацією;

– недоліки: нерівномірність розвитку електронної комерції в різних регіонах, галузях та в різних ланках виробництва; для країн з невисоким економічним розвитком електронний бізнес не є пріоритетним напрямом розвитку, окрім того, він вимагає вкладень в розвиток науки, техніки, інфраструктури; недосконалість законодавчої бази.

Висновки. Таким чином, зважуючи переваги та недоліки розвитку електронної комерції в Україні, можна спрогнозувати, що в наступних роках відбудеться тільки планомірне зростання цього економічного явища, основною причиною чого є перш за все зручність для споживача. Адже діяльність будь-якого підприємства спрямована на забезпечення задоволеності споживачів від придбаних товарів/послуг, тому сучасні підприємства змушені, з одного боку, гнучко реагувати на запити споживачів та тенденції на ринку, а з іншого боку, розширювати власний асортимент товарів/послуг, освоювати нові ринки збуту та збільшувати споживачську аудиторію. Тільки за цих умов може бути забезпечене зростання лояльності клієнтів та, як наслідок, результативності діяльності та конкурентоспроможності на ринку.

Список використаних джерел:

1. Асадчев Ю. Ринок електронної комерції в Україні: поточний стан та перспективи розвитку, проблеми правового регулювання / Ю. Асадчев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lexliga.com/ua/novosti/rinok-elektronnoi-komerczi>.
2. Веб-сайт Інтернет-Асоціації України регулювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://inau.ua>.
3. Електронна комерція в Україні. Статистика за 2014–2017 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nuigde.biz/uk/blog/elektronnaya-kommerciya-v-ukraine-statistika-za-2015-2016-goda.html>.
4. Онлайн-бізнес та покупки в Україні – від можливостей до викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nachasi.com/2017/10/18/online-business-ukraine>.
5. Плєскач В. Електронна комерція : [підручн.] / В. Плєскач, Т. Затонацька. – К. : Знання, 2007. – 535 с.
6. Стрій Л. Маркетинг ХХІ століття. Концептуальні зміни та тенденції розвитку : [монографія] / Л. Стрій. – О. : БМВ, 2010. – 320 с.
7. Федоричак В. Що найчастіше українці купують в Інтернеті в 2017 році? / В. Федоричак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lemarbet.com/ua/biznes-v-ukraine/chto-chashhe-vsego-ukrainsy-pokupayut-v-internete-v-2015-godu>.
8. Шалева О. Електронна комерція : [навч. посіб.] / О. Шалева. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.
9. Summer A. E-commerce / A. Summer, Gr. Dunkan // NYH Publishing. – 1999. – 263 p.

УДК 330.111.44:338.43:631.11:658

Сас Л.С.,кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,*Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника***ЕТАПИ ПРОЦЕСУ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Сас Л.С. Етапи процесу технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств. У статті розглянуто технологічне оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств як процес. Виокремлено та обґрунтовано етапи технологічного оновлення виробництва. Визначено й охарактеризовано забезпечувальні складові процесу технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: технологічне оновлення виробництва, сільськогосподарські підприємства, етапи процесу технологічного оновлення виробництва, забезпечувальні складові.

Сас Л.С. Этапы процесса технологического обновления производства сельскохозяйственных предприятий. В статье рассмотрено технологическое обновление производства сельскохозяйственных предприятий как процесс. Выделены и обоснованы этапы технологического обновления производства. Определены и охарактеризованы обеспечивающие составляющие технологического обновления производства сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: технологическое обновление производства, сельскохозяйственные предприятия, этапы процесса технологического обновления производства, обеспечивающие составляющие.

Sas L.S. Stages of the process of technological renewal of production of agricultural enterprises. The article deals with the necessity of considering the technological renewal of production of agricultural enterprises as a process. The stages of technological renewal of production have been determined and substantiated. The supporting components of technological renewal of production of agricultural enterprises have been defined and characterized.

Key words: technological renewal of production, agricultural enterprises, stages of the process of technological renewal of production, supporting components.

Постановка проблеми. У сучасних умовах ринку інноваційний шлях розвитку є запорукою забезпечення ефективного функціонування суб'єктів господарювання усіх галузей економіки, зокрема сільського господарства. Одним із напрямів його реалізації є технологічне оновлення виробництва.

Технологічне оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств передбачає здійснення сукупності послідовних цілеспрямованих дій, пов'язаних з дослід-

женнями, розробками, впровадженням їх у виробництво, для отримання певного результату у вигляді вдосконаленого продукту. З огляду на те, що сукупність низки послідовних дій, спрямованих на отримання певного результату, вважається процесом, технологічне оновлення виробництва слід розглядати як процес, важливими елементами якого є етапи та забезпечувальні складові.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційної діяльності та технологічного

оновлення виробництва підприємств було предметом дослідження таких авторів, як О.І. Волков, В.Г. Герасимчук, А.П. Гречан, М.П. Денисенко, О.Я. Дмитрук, О.І. Драган, В.В. Зянько, Л.М. Приходько, П.В. Пузирьова, А.Е. Розенплентер, Л.В. Струніна. Однак через важливість технологічного оновлення виробництва у процесі інноваційного розвитку суб'єктів господарювання у сучасних умовах детальнішого аналізу потребують етапи технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств та його забезпечувальні складові.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення та обґрунтування етапів процесу технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств, а також висвітлення його забезпечувальних складових.

Виклад основного матеріалу. Технологічні інновації у сфері виробництва вимагають визначення та реалізації комплексу робіт, результатами яких є розробка нових видів продукції та її технологічні зміни. На основі опрацювання економічних джерел щодо інноваційного та технологічного оновлення виробництва [1, с. 48, 52; 2, с. 249–254; 3, с. 380; 4, с. 6; 5, с. 98–99; 6, с. 6; 7, с. 1–2] серед основних етапів процесу технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств вважаємо за доцільне виокремити визначення потреби в технологічному оновленні виробництва, його передумов та причин; обґрунтування рішення про доцільність технологічного оновлення виробництва та вибір способу його здійснення; залучення та мобілізацію необхідних ресурсів; запуск виробничого процесу; вихід на ринок оновленого товару; оцінку фактичних результатів технологічного оновлення виробництва; формулювання висновків та прийняття управлінських рішень. Зупинимося детальніше на кожному з них.

Визначення потреби в технологічному оновленні виробництва, його передумов та причин. Важливим етапом у процесі технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств є насамперед визначення передумов та причин, які зумовлюють потребу його здійснення. Необхідність цього процесу може обумовлюватися конкретною виробничою потребою (проблемами у сфері виробництва) або ж здійснюватися відповідно до стратегічного плану інноваційного розвитку підприємства. У першому випадку потрібна швидка мобілізація ресурсів для його реалізації, у другому випадку йдеться про запланований процес у діяльності підприємства. Вже на цьому етапі необхідні чітка координація та налагодження систем управління виробничим, інноваційним та збутовим процесами на підприємстві.

Якщо рішення стосовно технологічного оновлення виробництва зумовлене незадовільним фінансовим станом підприємства, який вимагає прийняття кардинальних рішень, необхідно визначити, у якій зі сфер його діяльності зосереджена проблема. Наявні проблеми можуть стосуватися безпосередньо процесу виробництва продукції, управління виробництвом або збуту готової продукції. Слід зазначити, що ці сфери взаємопов'язані, а незадовільний стан однієї з них спричинює негативні наслідки в інших.

Проблеми у сфері виробництва можуть виявлятися у збитковому або низькорентабельному його рівні,

низькій якості продукції, втраті клієнтів. Такий стан речей може зумовлюватися людським фактором (низькокваліфіковані працівники), застарілою технікою та технологією, неналежною організацією виробництва, низькою якістю сировини та матеріалів.

Крім цього, технологічне оновлення виробництва може бути складовою стратегічного плану інноваційного розвитку підприємства. Тоді воно спрямовується на розвиток та модернізацію виробничого процесу, зростання рентабельності виробництва, залучення клієнтів. Слід зазначити, що можлива також ситуація, коли ці дві причини збігаються в часі.

Обґрунтування рішення про доцільність технологічного оновлення виробництва та вибір способу його здійснення. Після встановлення потреби в технологічному оновленні виробництва необхідно провести комплекс заходів щодо обґрунтування доцільності його здійснення. Зокрема, на основі розрахунку економічної ефективності необхідно прийняти рішення про впровадження нової чи вдосконаленої технології, вибрати спосіб технологічного оновлення виробництва (шляхом реалізації власної ідеї в результаті дослідних робіт або придбання ліцензії на застосування технології), здійснити оцінку його планових результатів (збільшення прибутку, підвищення рентабельності, зниження собівартості, підвищення якості продукції, залучення нових та утримання наявних клієнтів). Підприємство має здійснити розрахунок загальної ефективності впровадження того чи іншого рішення у виробничий процес. Така робота потребує залучення фахівців з планування та аналізу.

Залучення та мобілізація необхідних ресурсів. Черговий етап передбачає залучення або мобілізацію виробничих ресурсів, відповідно до вибраної технології, зокрема основних засобів, матеріальних, трудових та природних ресурсів.

Запуск виробничого процесу. Цей етап передбачає об'єднання мобілізованих на попередньому етапі ресурсів (людських, основних та оборотних засобів) у єдиний процес, їх перетворення та отримання результату у вигляді оновленого продукту.

Вихід на ринок оновленого товару. Зазначений етап полягає у просуванні на ринок отриманого на попередньому етапі продукту за допомогою відповідних маркетингових заходів.

Оцінка фактичних результатів технологічного оновлення виробництва. Подальша робота передбачає оцінку фактичних результатів технологічного оновлення виробництва, а саме досягнення позитивного соціально-економічного результату у вигляді задоволеного споживача та запланованого рівня прибутку. Результат також може бути негативним (незадоволений споживач та низька прибутковість виробництва).

Формулювання висновків та прийняття управлінських рішень. Якщо плановий результат не досягнутий, важливо проаналізувати причини такої ситуації. Небажаний результат може бути спричинений недосконалістю технології, її неправильним застосуванням або забезпечувальними чинниками (ресурсами), а саме невідповідним технічним оснащенням; некваліфікованою персоналу; недосконалістю систем організації виробництва, менеджменту, маркетингу. Досягнення як позитивного, так і негативного результату потребує

формулювання висновків та прийняття управлінських рішень щодо подальших дій.

Недосягнення бажаного результату процесу технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств може зумовлюватися однією з його забезпечувальних складових. Невід'ємними забезпечувальними складовими процесу технологічного оновлення виробництва вважаємо кадрову, організаційну, економічну, екологічну, соціальну, науково-технічну, правову, науково-інформаційну, технічну, сировинно-ресурсну. Розглянемо їх детальніше.

Кадрова складова. В основі усіх процесів на підприємстві лежить людина-працівник, від фахового рівня якої залежатимуть ефективність процесу технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств та його результат. У процесі технологічного оновлення виробництва бере участь увесь персонал підприємства, а саме управлінський, виробничий, працівники служби маркетингу та планово-фінансового відділу. Проведення технологічного оновлення виробництва може вимагати навчання або підвищення кваліфікації персоналу, отримання ним додаткових знань щодо організації цього процесу та безпосередньо виробництва продукції з використанням нової технології.

Економічна складова. Технологічне оновлення виробництва потребує чималих фінансових вкладень, тому економічний ефект від використання нової технології та усіх витрат, пов'язаних з її залученням на підприємство (власна розробка на основі досліджень, купівля ідеї), впровадженням у виробничий процес (закупівля сировини, вартісного обладнання, навчання або підвищення кваліфікації працівників), використанням джерел фінансування (власні, залучені, запозичені) та економічними ризиками, має бути заздалегідь оцінений. Крім цього, слід пам'ятати, що основною метою функціонування підприємства на ринку є отримання прибутку.

Екологічна складова. Технологічне оновлення виробничого процесу має орієнтуватися на новітні екологічні норми, тобто екологічний процес виробництва з екологічно чистої сировини в упаковці відповідних екологічних параметрів з мінімальним викидом небезпечних речовин у навколишнє середовище.

Соціальна складова. Соціальна складова технологічного оновлення виробництва стосується забезпечення належних та безпечних умов праці для працівників у процесі його здійснення, а через те, що кінцевою соціальною метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є задоволення споживач, технологічне оновлення виробництва повинно здійснюватися з урахуванням потреб та вимог споживачів за допомогою комунікацій через службу маркетингу.

Науково-технічна складова. Технологічне оновлення виробництва є результатом прийняття рішення про впровадження нової технології, яка є результатом науково-дослідних, технічних робіт її розробників, незалежно від того, чи вона винайдена на підприємстві, яке її впроваджує, чи залучена ззовні.

Правова складова. Існують правові рамки закріплення права на технології, які використовуються під час технологічного оновлення виробництва. Якщо це власний винахід, отриманий в результаті дослідних робіт на підприємстві, має бути відповідне правове закріплення у вигляді авторського права; якщо це закуплена ззовні технологічна ідея, має бути ліцензія на її використання. Крім цього, держава законодавчо регулює питання, пов'язані з інноваційною діяльністю та трансфером технологій.

Науково-інформаційна складова. Підприємство повинно мати можливість отримувати інформацію про інновації у відповідній галузі діяльності із зовнішнього середовища, а також орієнтуватися на те, що відбувається на зовнішньому та внутрішньому ринках продукції; мати доступ до інформації щодо новітніх винаходів та досягнень науково-технічного прогресу.

Технічна складова. Технологічне оновлення виробництва переважно вимагає його технічного переоснащення, закупівлі нового обладнання, устаткування, що, відповідно, потребує фінансових ресурсів та навиків працівників для роботи на ньому.

Сировинно-ресурсна. Технологічне оновлення виробництва може потребувати використання сировини і матеріалів з іншими якісними характеристиками, ніж до його здійснення. Це, можливо, потребуватиме укладання договорів з новими постачальниками або з наявними на постачання іншої продукції.

Організаційна складова. Технологічне оновлення виробництва – це процес, а будь-який процес потребує логічної організації його здійснення. Слід зазначити, що саме організаційна складова використовує усі перелічені складові. Від належної, своєчасної, продуманої організації процесу буде залежати його ефективність загалом. Функція організації покладається на службу менеджменту підприємства.

Висновки. Таким чином, технологічне оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств передбачає реалізацію низки послідовних, взаємозумовлених, цілеспрямованих дій, пов'язаних з дослідженнями, розробками, впровадженням їх у виробництво, для отримання певного результату у вигляді вдосконаленого продукту. Зазначений процес потребує технологічної підготовки виробництва, має певні особливості щодо етапів здійснення, взаємозв'язку та впливу його забезпечувальних складових.

Список використаних джерел:

1. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку : [монографія] / В.В. Зянько. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – 263 с.
2. Економіка й організація інноваційної діяльності : [підруч.] / [О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.]. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 960 с.
3. Герасимчук В.Г. Економіка та організація виробництва : [підруч.] / В.Г. Герасимчук, А.Е. Розенплентер. – К. : Знання, 2007. – 678 с.
4. Приходько Л.М. Удосконалення системи управління технологічним розвитком підприємства (за матеріалами підприємств деревообробної промисловості України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Л.М. Приходько. – К., 2006. – 19 с.

5. Дмитрук О.Я. Технічне оновлення як складова розширеного відтворення підприємств машинобудівного комплексу в умовах інтеграції / О.Я. Дмитрук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 1. – С. 97–100.
6. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : [монографія] / О.І. Драган. – К. : ДАККіМ, 2006. – 160 с.
7. Пузирьова П.В. Актуальні аспекти забезпечення технологічної конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах / П.В. Пузирьова // Ефективна економіка. – 2014. – № 9. – С. 1–2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3365>.
8. Бібліофонд. Оновлення техніко-технологічної бази виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=607436#1>.

УДК 33(477):633.1

Седикова І.О.,
доктор економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики,
Одеська національна академія харчових технологій
Коренман Є.М.,
старший викладач кафедри менеджменту і логістики,
Одеська національна академія харчових технологій

ДОСЛІДЖЕННЯ АСИМЕТРІЇ ІНФОРМАЦІЇ НА ЗЕРНОВОМУ РИНКУ

Седикова І.О., Коренман Є.М. Дослідження асиметрії інформації на зерновому ринку. У статті обґрунтовано вплив асиметрії інформації на ефективність діяльності підприємств зернового ринку. Визначено, що інформація – це ресурс (товар) з особливостями поширення та використання. Встановлено, що зерновий ринок є виробничо-економічною системою взаємозалежних агропромислових галузей, диференційованих на функціональні ринкові підсистеми. За даними управлінського обліку і експертних оцінок було проведено аналіз зернопереробних підприємств з різними обсягами виробництва і рівнем витрат.

Ключові слова: асиметрія, трансакційні витрати, зерновий ринок, ефективність, інформація.

Седикова И.А., Коренман Е.М. Исследование асимметрии информации на зерновом рынке. В статье обосновано влияние асимметрии информации на эффективность функционирования предприятий зернового рынка. Определено, что информация – это ресурс (товар) с особенностями распространения и использования. Установлено, что зерновой рынок представляет собой производственно-экономическую систему взаимосвязанных агропромышленных отраслей, дифференцированных на функциональные рыночные подсистемы. По данным управленческого учета и экспертных оценок был проведен анализ зерноперерабатывающих предприятий с различными объемами производства и уровнем затрат.

Ключевые слова: асимметрия, трансакционные издержки, зерновой рынок, эффективность, информация.

Sedikova I.A., Korenman E.M. Research of asymmetry of information on the grain market. The article substantiates the influence of information asymmetry on the efficiency of grain market enterprises. It is determined that information is a resource (product) with the features of distribution and use. It was established that the grain market is a production-economic system of interdependent agro-industrial sectors, differentiated into functional market subsystems. According to the management accounting and expert assessments, the analysis of grain-handling enterprises was conducted with different volumes of production and the level of costs.

Key words: asymmetry, transaction costs, grain market, efficiency, information.

Постановка проблеми. Асиметрія інформації є рисою, яка іманентно притаманна різним рынкам, і через їх специфіку вона володіє особливими характеристиками, формами прояву, напрямками впливу на агентів ринку. Вона перешкоджає прийняттю економічними суб'єктами оптимальних рішень та ефективному розподілу ресурсів, призводить до несприятливого відбору, виникнення морального ризику і створює можливості для реалізації опортуністичної поведінки

сторін, збільшує трансакційні витрати. Ускладнення економічних відносин, посилення разом з технологічними факторами значущості інституційних чинників економічного розвитку обумовлює необхідність врахування трансакційних витрат і оцінки їх впливу на відтворювальний процес. При цьому слід наголосити на тому, що основна частина трансакційних витрат носить прихований характер і не відбивається в документах фінансово-господарської діяльності підпри-

емств, ускладнюючи їх кількісну оцінку. Тому суттєвим резервом зниження собівартості продукції є оптимізація та регулювання трансакційних витрат, що в комплексі з ефективним управлінням є одним з ключових чинників конкурентоспроможності підприємств. Але якщо оптимізація матеріальних витрат лежить в галузі технології виробництва, то оптимізація трансакційних витрат лежить в площині інституціональних змін. Підприємствам необхідні комплекс заходів, інструменти для регулювання трансакційних витрат, що дасть змогу значно підвищити ефективність роботи як окремих підприємств, так і аграрного сектору загалом. Тому дослідження асиметрії інформації як важливої умови, що визначає процеси, що відбуваються на зерновому ринку, має особливу значимість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням впливу асиметрії інформації на розвиток економічних відносин присвячено значну кількість наукових праць, зокрема фундаментальні дослідження таких провідних зарубіжних учених, як Дж. Акерлоф, Дж. Стігліц, М. Спенс, Дж. Стиглер, К.Дж. Ерроу, Ж. Тироль. Належне місце в розробці цієї проблематики посідають праці відомих українських економістів, до яких належать В. Євдокимов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Г. Заграй, В. Іванова, О. Костюк, В. Огієнко, С. Чистяков. Але недостатньо дослідженими залишаються питання регулювання трансакційних витрат на зерновому ринку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування теоретично-методичних та практичних засад щодо впливу асиметрії інформації на ефективність діяльності підприємств зернового ринку.

Виклад основного матеріалу. Поняття асиметрії як заходу несиметричності розподілу було введено в науковий обіг в 1895 р. К. Пірсоном. Наприкінці XX – початку XXI ст. це поняття акумулювало низку загальновизнаних характеристик, таких як спрямованість проти чийось дій [1, с. 8], наявність суттєвої інформації у одного з учасників угоди [2, с. 22], властивість невідповідності, відсутність симетрії [3, с. 82]. У наявних визначеннях можна виділити ключову характеристику асиметрії, а саме перевагу будь-якого суб'єкта перед іншим суб'єктом. У такому разі асиметрію можна визначити як ситуацію, за якої один суб'єкт відносин має перевагу перед іншим суб'єктом, про яку той не знає (або знає) і яку не може подолати. Як змістовні характеристики асиметрії слід виділити:

- невідповідність, яка показує порушення міри, для якої оцінюють або порівнюють одне й те ж явище;
- необ'єктивність як неправильну оцінку наявного положення, що приводить до різних обсягів інформації у різних господарюючих суб'єктів;
- спотворене відображення дійсності, яке може побічно свідчити про неадекватність сприйняття реальності.

Протиріччя та конфлікти взаємовідносин, прояви опортунізму між суб'єктами ринку, відхилення фактичних результатів від бажаних є прямими проявами асиметрії інформації. Отже, можна зробити висновок, що виконання жорстко заданих параметрів неможливо в довгостроковому періоді, коли навколишнє середовище змінюється швидше, ніж господарські суб'єкти можуть його осмислити і симетрично відобразити спочатку в своїй свідомості, а потім і в стосунках. Таким

чином, асиметрія є результатом обмежених пізнавальних здібностей учасників угоди у невизначеному навколишньому середовищі.

Джерелом асиметрії виступає невизначеність, яка визначається В. Далем як невідомість, недослідженість [4, с. 524]. Невизначеність є недостатністю відомостей про умови, в яких буде протікати економічна діяльність, низьким ступенем передбачення цих умов [5, с. 206]; вона пов'язана з ризиком планування, прийняття рішень, здійснення дій на всіх рівнях економічної системи [6]. На думку автора, невизначеність – це відсутність повних відомостей (або наявність неповних відомостей) про навколишнє середовище, в якому він має намір вжити будь-яких дій. Ними з'ясовано, що інформація – це сукупність відомостей, що описують навколишній світ; інструмент регулювання [7, с. 13; 8]; товар, затребуваний у суспільстві. Таким чином, потреба в інформації є об'єктивним процесом, оскільки під час її отримання долається невизначеність у господарському середовищі, яка використовується у в процесі прийняття рішень [9, с. 36].

В науковій літературі розрізняють поняття «інформація» і «знання». Цю позицію підтримує і автор цього дослідження. Однак оскільки для цього дослідження названий аспект не відіграє суттєвої ролі, то ці поняття будуть розглядатись як синоніми. В епоху постійних змін і невизначеності ефективність дій суб'єктів господарювання багато в чому залежить від повних уявлень про оточуючі нас явища і процеси. Тому в сфері економіки головним фактором досягнення успіху є інформація, яка не тільки дає змогу надати правильну оцінку майбутніх дій і досягти результатів [10, с. 30], але й виступає значущим джерелом конкурентної переваги підприємства. У зв'язку з цим інформація має цінність, тобто виступає товаром, який затребуваний суб'єктами, оскільки володіння значущою для нього інформацією веде до структурних змін у суспільстві, до перерозподілу економічних, соціальних і політичних ресурсів.

Визначення інформації як ресурсу і товару, особливості її виробництва, поширення та використання розглядаються в роботах Ф. Махлупа, Дж. Стіглера, К.Дж. Ерроу [7; 9; 11]. Науковці наголошували на унікальності цього блага на відміну від інших благ. Як унікальному благу інформації притаманні такі характеристики: вона просторово незалежна, тобто може знаходитися одночасно в різних частинах; має здатність до редуплікації (тиражування, повторення) [12, с. 104–105], тому її можна продавати неодноразово, але в разі відсутності корисних властивостей для покупця не можна повернути продавцю; є інформаційним продуктом, отже, на відміну від матеріального, схильна тільки до одного виду зносу – морального. При цьому та частина інформації, яка піддалася моральному зносу, переходить в розряд публічних благ, а актуальна інформація якийсь час залишається приватним благом (що підтверджується обмеженим строком дії патентів).

Споживча вартість товару-інформації полягає в її здатності задовольняти потребу покупця в таких відомостях, як, зокрема, якість товару, ціна, кон'юнктура ринку, стан справ конкурентів. Тобто він нуждается у відомостях, необхідних для досягнення мети максимізації доходу або прибутку. Цінність інформації

залежить від характеру рішень, прийнятих суб'єктом, причому цією властивістю товар-інформація володіє протягом певного обмеженого часу, після закінчення якого вона зникає. Стаючи загальнодоступним знанням, інформація переходить до розряду загальносуспільного блага. Тому власник інформації як приватного блага є її тимчасовим монополістом. Вартість інформації визначити досить важко, оскільки вона наштавхується на перешкоду у вигляді неосязності інформації та неможливості виділити громадські витрати на її «створення».

Ю. Шрейдер пропонує до таких віднести час, який витрачено на отримання, пошук інформації, що включає оплату праці працівників, вартість використаного ними обладнання та витратних матеріалів. Водночас він робить висновок, що «жоден з цих показників не відображає вартості – самої інформації» [13, с. 47]. Додатково можна відзначити і такий факт, як процес накопичення, осмислення, відбору інформації, її класифікації, що відбувається найчастіше поза робочим місцем і без використання витратних матеріалів, але протікає в мозку людини паралельно з його фізичними заняттями.

Тоді ціноутворення відбувається за принципом монопольного встановлення цін володарем специфічної інформації і базується на граничних витратах її отримання. При цьому для покупця орієнтиром залишається правило рівноваги $MC = MR$, а в разі перевищення $MC > MR$ угода може не відбутися. Але якщо існує ринок інформації, то складається наявність розгалуженої мережі тих, хто цю інформацію пропонує. Створюється інтерактивна система комунікацій, що передбачає можливість зниження інформаційної асиметрії за рахунок формування єдиного інституціонального поля господарських взаємодій та створення індустрії інформації. Причини її появи такі. Якщо слідувати неокласичній методології, то в умовах досконалої конкуренції економічний агент знає лише свої власні виробничі можливості та отримує вичерпну інформацію через механізм ринкових цін.

Однак у світі недосконалої конкуренції відомості, здатні підвищити ефективність його майбутніх рішень, забезпечити отримання додаткового прибутку, стають для нього економічно цінними. Він готовий платити за неї ту ціну, яка відповідає його уявленню про цінності інформації; з'являються суб'єкти, які спеціалізуються на отриманні, накопиченні та наданні цього блага, що приводить до виникнення індустрії економічної інформації. К.Дж. Ерроу підкреслює, що «ефективність діяльності фірм вже не визначається на основі чисто виробничої ефективності; вона передбачає також і ефективність в прогнозуванні» [7, с. 21].

Протиріччя між громадським характером виробництва товару «інформація» та можливостями його приватного привласнення у формі патентів, ліцензій виявляється у формі інформаційної асиметрії або навмисного обмеження поширення інформації з метою збагачення окремих осіб. Інформаційна асиметрія стає в цій ситуації джерелом придбання монопольної влади так званими квазівласниками. Власники інформації, які використовують її як фактор (ресурс) виробництва, отримують можливість мати вигоду з ресурсу, суспільна вартість якого, по-перше, не визначена, по-друге, якою суб'єкт, обмежуючи доступ інших

суб'єктів до певної інформації, має можливість розпоряджатися на свій розсуд протягом обмеженого часу, тим самим він виступає як «квазівласник» цього специфічного товару.

Трансакційні витрати виникають у зв'язку із забезпеченням координації між економічними агентами і дозволом розподільних конфліктів. В ринкових умовах під час економічної самостійності підприємств зернового ринку існує необхідність ефективного регулювання трансакційних витрат, оскільки вони є невід'ємною частиною виробничого процесу.

Зерновий ринок є виробничо-економічною системою взаємозалежних агропромислових галузей, диференційованих на функціональні ринкові підсистеми, які беруть участь у виробництві зерна і продуктів його переробки, їх доведення до індивідуального споживання, що взаємопов'язані спільністю цілей та економічних інтересів.

Функціонування зернового ринку ґрунтується на сукупності використання біологічних, економічних (зокрема, інфраструктурних), трудових, матеріальних ресурсів, які разом з різною родючістю ґрунту і різною віддаленістю від ринків збуту створюють складну систему взаємодії. Трансакційні відносини підприємств зернового ринку мають свої особливості, які визначаються особливостями виробництва і специфічністю активів. Проблеми функціонування та розвитку зернового ринку обумовлює необхідність формування механізму регулювання трансакційних витрат, зокрема необхідні вдосконалення інтеграційних процесів, розробка перспективних моделей інтегрованих формувань, розвиток інституційного середовища, що сприяє підвищенню ефективності виробництва зерна та продуктів його переробки, а також конкурентоспроможності зернової галузі. При цьому необхідно враховувати, що сучасні конкурентні переваги практично повністю забезпечуються за рахунок переваг у технологіях виробництва, механізмах управління, організації просування товарів. Тому успішний розвиток суб'єктів зернового ринку бачиться в рамках кластерної політики. Такий механізм дасть змогу підприємствам отримати доступ до інформаційних, фінансових, технологічних, інноваційних, трудових ресурсів, що знизить трансакційні витрати, забезпечить економічне зростання, підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому зерновому ринку.

За даними управлінського обліку і експертних оцінок за 2014–2016 рр. проведено аналіз зернопереробних підприємств з різними обсягами виробництва і рівнем витрат. Показники великих виробників, що входять в інтегровані формування порівнювалися з показниками самостійно працюючих агроформувань. Проведені дослідження показали, що у підприємств, що входять в інтегровані агроформування, питома вага трансакційних витрат в загальній сумі витрат становить 20–25%. На величину трансакційних витрат впливають розвиненість ринкової інфраструктури, розмір, розташування підприємства (віддаленість від елеваторів, ХПП, залізниці, автомобільних магістралей). Великі підприємства мають доступ до ринкової інформації, досвід взаємодії з контрагентами, контролюють економічні, правові наслідки прийнятих рішень щодо ціни, часу здійснення угод, забезпечуючи тим самим більш низький рівень трансакційних витрат. Залежно

від обсягу виробництва і розміру підприємства змінюється і склад трансакційних витрат. Під час взаємодії з посередниками малі і середні учасники зернового ринку втрачають значні ресурси на купівлю-продаж товарів (послуг), що може викликати небезпеку виникнення ситуації, коли витрати підприємств будуть набагато вище, ніж передбачувані вигоди від зниження витрат ринкових трансакцій. Це є неприпустимим для підприємств зернового ринку.

Для виявлення причин зростання трансакційних витрат на зерновому ринку було проведено проблемно-орієнтований аналіз сформованих взаємовідносин зернопереробних підприємств з контрагентами у сфері виробничого процесу і реалізації продукції; в галузі використання і придбання техніки, запасних частин і матеріалів, сервісних послуг, а також органами влади.

Виявлені проблеми були згруповані в проблемні галузі: організаційно-економічні, правові, адміністративні, політичні та соціально-культурні. Ці проблеми мають системний характер, і їх усунення або згладжування має бути стимулом розвитку зернового ринку та підвищення ефективності функціонування всіх його структур.

Проведений аналіз дав змогу виявити залежність між величиною трансакційних витрат і масштабом виробництва підприємств, тобто чим більше структура, тим менше рівень трансакційних витрат, і

навпаки. В рамках вертикально інтегрованих структур істотно підвищуються можливості координації господарської діяльності і забезпечується можливість зниження витрат.

Висновки. Результати дослідження показали, що на розвиток зернового ринку впливають динаміка і структура трансакційних витрат. Зокрема, виявлено такі моменти:

- різкого зростання трансакційних витрат не спостерігається (в середньому у досліджуваних підприємств трансакційні витрати становили від 21% до 34%);

- в структурі трансакційних витрат домінують такі витрати, як втрати в ціні, причому головним чином в результаті не вигідного збутового ланцюга і втрат за якістю (вони складають від 7% до 22% залежно від розміру підприємств);

- витрати на пошук контрагентів (як форма вираження витрат на пошук інформації) і укладання контрактів незначні.

Оптимізація трансакційних витрат суб'єктів зернового ринку може бути досягнута шляхом здійснення його кластеризації разом з механізмами державного регулювання за рахунок ефективної взаємодії учасників та інноваційного характеру використовуваних технологій і методів регулювання. Причому прийняття рішень має йти «зверху вниз».

Список використаних джерел:

1. Универсальный бизнес-словарь / [Л. Лозовский, Б. Райзберг, А. Ратновский]. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 640 с.
2. Влияние сектора информационных технологий на национальную экономику и перспективы создания «электронного правительства» // Информационный бюллетень «Государство в 21 веке». – 2012. – Вып. 15. – С. 1–50.
3. Яновский А. Информационное обеспечение управленческой деятельности / А. Яновский // Персонал. – 2016. – № 2. – С. 12.
4. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка : в 4 т. / В. Даль. – Т. 2. – СПб. : Диамант, 1994. – 784 с.
5. Современный экономический словарь / [Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева]. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 496 с.
6. Энциклопедический словарь экономики и права [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru>.
7. Эрроу К. Дж. Неопределенность и экономика благосостояния здравоохранения / К. Дж. Эрроу // Вехи экономической мысли : в 5 т. – Т. 4. – М. : ТЕИС, 2013. – С. 293–338.
8. Сергиевский В. Онтологический релятивизм информации и знания / В. Сергиевский // Наука и ее методы накануне XXI столетия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://infoculture.rsl.ru>.
9. Стиглер Дж. Экономическая теория информации / Дж. Стиглер // Экономические и математические методы. – 2004. – № 1. – Т. 30. – Вып. 1. – С. 36–48.
10. Олейник О. Информатизация процессов управления развитием региона: общество, статистика, власть : [монография] / О. Олейник. – Изд-во ВолГУ, 2008. – 423 с.
11. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1966. – 462 с.
12. Малицький О. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура : [монографія] / О. Малицький. – К., 2006. – 351 с.
13. Шрейдер Ю. Информация и знание / Ю. Шрейдер // Системная концепция информационных процессов : сб. тр. – Вып. 3. – М. : ВНИИСИ, 2008. – С. 47–53.

Фокіна-Мезенцева К.В.,
кандидат економічних наук, докторант,
Міжнародний університет бізнесу і права

АНАЛІЗ ПРАКТИКИ РОБОТИ З КОРПОРАТИВНОЮ КУЛЬТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Фокіна-Мезенцева К.В. Аналіз практики роботи з корпоративною культурою підприємства. У статті розглянуто практичні підходи, а також зроблено аналіз результатів роботи провідних менеджерів світу з корпоративною культурою підприємств. Прослідковано зв'язок тенденцій розвитку міжнародних компаній з методами управління власною корпоративною культурою.

Ключові слова: корпоративна культура, духовний менеджмент, цінності культури організації, система управління, помилки типового менеджменту, проекція цінностей, брендовий ринок, бренд-менеджмент.

Фокина-Мезенцева Е.В. Анализ практики работы с корпоративной культурой предприятия. В статье рассмотрены практические подходы, а также осуществлен анализ результатов работы ведущих менеджеров мира с корпоративной культурой предприятий. Прослежена связь тенденций развития международных компаний с методами управления собственной корпоративной культурой.

Ключевые слова: корпоративная культура, духовный менеджмент, ценности культуры организации, система управления, ошибки типичного менеджмента, проекция ценностей, брендовый рынок, бренд-менеджмент.

Fokina-Mezentseva E.V. The practices of corporate culture of the enterprise. The article considers practical approaches and made analysis of the results of the work of leading managers in the world with a corporate culture of enterprises. The relationship of tendencies of development of international companies with the methods of management of their own corporate culture.

Key words: corporate culture, spiritual management, values, organization culture, control system, typical errors of management, projection of values, brand market, brand management.

Постановка проблеми. Для вирішення задачі ефективного проектування культури організації необхідно відповісти на питання про те, чим визначаються властивості культури того або іншого підприємства. Дослідники цієї проблеми дійшли висновку, що ядром культури організації є цінності. Вони включають в себе «інтерес і потребу, борг і ідеал, спонукання і мотивацію». У довідковій літературі можна знайти таке визначення: «цінності – це відносно стійке та соціально обумовлене, вибіркове ставлення особистості до матеріальних, соціальних і духовних благ, це набір стандартів і критеріїв, якими ми користуємося в житті». Кожна людина протягом свого життя від раннього дитинства формує певну систему цінностей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці становлення корпоративної культури менеджменту присвячені праці А. Адлера, Е. Джакуса, П. Друкера, В. Кунде, М. Армстронга, Р. Акоффа, Т. Діла, А. Кеннеді, В. Оучі, В. Сате, Д. Елдріджа, А. Кромбі, Е. Шейна, Г. Моргана, Е. Брауна, С. Мішона, П. Штерна, Н. Леметра та інших вчених.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є виявлення тенденцій розвитку механізму регулювання корпоративної культури підприємств як стратегічного інструмента в системі управління сучасним підприємством

Виклад основного матеріалу. На процес формування цінностей впливає соціальна орієнтація людини, її залежність від думок і поглядів оточуючих її людей, а також її здатність до самостійного

мислення та аналізу. Іншими найважливішими факторами, що визначають цінності людини, є національна культура, традиції, особливості поведінки, що склалися в ході історичних процесів. Часто людина може не усвідомлювати ті цінності, які визначають її вибір у різних ситуаціях, а в результаті виявляються у специфічному характері її поведінки. Цінності пронизують усі сфери діяльності людини, накладають свій відбиток на виконання будь-якої роботи, прийняття кожного рішення. Процес усвідомлення власної системи цінностей і зусилля щодо її трансформації, вдосконалення є основою еволюції індивідуальності людини. Визначаючи поведінку людини, система цінностей, поза всяким сумнівом, є найважливішим чинником, що впливає на ефективність її господарської діяльності.

Це твердження справедливо і для спільноти людей, якою є будь-яка організація. Багато менеджерів інтуїтивно відчують значення роботи з визначення цінностей, що лежать в основі культури організації. Вони роблять спроби виділити і зафіксувати ці цінності в нормативних документах, сприяти їх поширенню серед співробітників. Вирішення цієї задачі починається з вивчення видів цінностей, які можуть бути включені в ядро корпоративної культури.

Деякі дослідники пропонують розділити цінності за функціональною ознакою на цінності-цілі і цінності-засоби. Перші носять установчий характер, визначають ту мету, прагнення до якої буде втілено в діяльності індивіда чи організації.

До таких цінностей відносяться:

- економічні (вигода, матеріальна забезпеченість);
- естетичні (краса, здоров'я, гармонія);
- соціальні (любов, сім'я, дружба);
- політичні (влада, свобода);
- релігійні (істина, співчуття).

Інша категорія – це цінності-засоби, які визначають шляхи досягнення зазначених цілей, такі як, зокрема, спілкування, незалежність, індивідуальність, творчість, дисципліна, чесність, визнання, новаторство, готовність піти на ризик, якість.

Компанії в процесі проектування корпоративної культури декларують цінності-цілі, до втілення яких вони будуть прагнути у своїй діяльності. Цінності-засоби пояснюють, завдяки слідуванню яким принципам компанії розраховують цього домагатися. Як індивідуальна, так і колективна система цінностей є досить жорсткою та інерційною структурою. Вона насилу піддається трансформації і не здатна до частих і значних змін. При цьому вона може бути важливим чинником збереження стабільності в організації, стійкого і безперервного підвищення її економічної ефективності.

Значення цінностей перш за все виявляється в мотивації персоналу. На підставі своїх цінностей працівники вибудовують схеми поведінки, систему пріоритетів у своїй роботі. Численні дослідження на Заході показують, наприклад, що заробітна плата для великої кількості працівників не є першочерговим фактором мотивації. Велике значення мають такі елементи, як повага з боку колег і керівництва, можливість участі в управлінні організацією, професійне вдосконалення, морально-психологічний клімат і соціальна діяльність організації. Ці дослідження стали додатковим поштовхом до розвитку систем нематеріальної мотивації. Менеджмент корпорацій почав виявляти живий інтерес до системи цінностей своїх співробітників, до того, щоб стимулювати ефективність роботи, впливаючи на їхню ціннісну орієнтацію. Численні мотиваційні програми, розробка фірмових сувенірів, рейтингів працівників та оригінальних форм заохочень стали складниками загальної практики для успішних міжнародних корпорацій.

Люди об'єднуються на основі схожих життєвих принципів, цінностей. У цьому полягає ще одна можливість значного підвищення ефективності організації. Однакові цінності персоналу сприяють створенню цілісної корпоративної культури. Це значно знижує рівень можливих конфліктів, концентрує зусилля працівників, дає змогу створювати та ефективно використовувати корпоративні системи мотивації і заохочення. Цілісність корпоративної культури – це важливий фактор, що визначає потенційну та реальну ефективність. На основі цінностей люди об'єднуються в групи, отже, з'являється домінуюча культура компанії – культура цінності, яку поділяє більшість співробітників. Поряд з домінуючою культурою можливе виникнення субкультур – різновидів основної культури. Вони мають свої характерні риси та існують в непокитній взаємодії з основною культурою. Значно більш небезпечною є поява контркультури, в основі якої лежать цінності, що суперечать цінностям домінуючої культури. Працівники, об'єднані цінностями контркультури, усвідомлено або несвідомо знаходяться в антагонізмі з іншим персоналом компанії. Якщо процеси взаємодії корпо-

ративної культури і контркультури цілеспрямовано не враховуються менеджментом компанії, то конструктивна взаємодія між ними стає важко здійснюваною.

Значення цінностей для мотивації персоналу і користь від узгодженості цінностей співробітників для злагодженої роботи колективу організації – це не єдині причини, що доводять важливість усвідомленої роботи з цінностями для компанії. Ці фактори відносяться до внутрішніх причин, водночас існують і зовнішні причини. Цінності компанії мають значення не тільки для її персоналу, але і для її клієнтів. Маркетинговий етап розвитку ринкових відносин передбачає дослідження потреб клієнтів і пошук можливостей найкращого задоволення цих потреб. У цій ситуації вибір цінностей компанії може мати вирішальну роль для успіху в конкурентній боротьбі. Правильно представлені цінності компанії можуть сформувати унікальний емоційний образ організації і її продуктів у свідомості споживача. Численні дослідження і практика просування відомих на міжнародному ринку брендів показали, що цей емоційний образ може значно підвищити привабливість продукції, стати чинником, визначальним є стійкий попит у довгостроковій перспективі. Відомий дослідник в галузі бренд-менеджменту В. Кунде так висловив цю думку: «Якщо люди поділяють цінності компанії, вони залишаться лояльними і по відношенню до її бренду». Більш того, на думку дослідників, сучасний споживач все більше орієнтується у своєму виборі на емоційний образ компанії-виробника, на те, що вона символізує своєю діяльністю. Ця тенденція має просте пояснення: коли на ринку є кілька великих компаній, що мають порівняно однаковий рівень технологій, що забезпечують однакову якість продукції, співвідношення «ціна/якість» та рівень сервісу, виникає проблема вибору між майже однаковою продукцією різних виробників. Люди починають цікавитися, «хто стоїть за речами», які вони купують. Тобто якими принципами і критеріями керуються у своєму житті люди, що пропонують ці товари. В результаті покупці роблять вибір на користь продуктів тієї компанії, цінності якої їм ближче.

На думку відомого психолога А. Адлера, для розвитку індивідуальності та успішної соціальної взаємодії людині необхідно відповісти на три питання:

- 1) яким Вас сприймають інші люди;
- 2) яким Ви бачите себе самі;
- 3) яким би Ви хотіли, щоб Вас бачили.

Чим більше узгоджені ці три образи, тим сильніше і гармонічніше індивідуальність людини. Той же принцип може бути використаний для роботи з корпоративною культурою компанії. Чим більше гармонії між способом діяльності організації, що склався на ринку, та її власним поданням про себе і свої цінності як зараз, так і в майбутньому, тим вона сильніше.

Багато визначень корпоративної культури обмежують її прояв і дію рівнем персоналу, завданнями консолідації співробітників навколо домінуючої ідеї, отже, підвищенням ефективності їх роботи. Сильно поширені консалтингові послуги щодо оцінювання психологічного клімату на підприємстві, проведення різноманітних опитувань, пов'язаних зі сприйняттям організації і характеру її діяльності співробітниками, пропозиції змін схем поведінки, створення нових

ритуалів, покликаних закріпити ці схеми. Також часто можна зустріти пропозиції щодо зміни стилю одягу, зміни корпоративної символіки та інших зовнішніх атрибутів. Водночас все більше дослідників схилиються до того, що ядром корпоративної культури, найбільш важливою її частиною є цінності. Традиції, міфи, символіка, норми поведінки – це проекції цих цінностей на різні сторони життя компанії. Ці проекції необхідні, але їх недостатньо. На нашу думку, виникнення успішної корпоративної культури можливо лише тоді, коли цінності послідовно, згори донизу, від стратегічного до операційного рівня проектуються на всі рівні і функціональні сфери організації. Це означає, що сформовані в результаті цілеспрямованої роботи та визнані членами організації цінності обов'язково повинні знаходити відображення не тільки в поведінці співробітників, символіці та іміджі, але й в організації виробництва, використовуваних на підприємстві методах обліку та контролю якості, особливостях збутової політики, маркетингової стратегії підприємства тощо. Тільки тоді може виникнути цілісна, несуперечлива корпоративна культура компанії, ідеальний і матеріальний рівні якої гармонійно доповнюють один одного. Розглянута з цієї точки зору корпоративна культура є інструментом управління організацією, що визначає особливості її роботи, що сприяє формуванню унікальних конкурентних переваг. Система управління корпоративною культурою в найбільш успішних західних компаніях стає ефективною, сучасною системою управління підприємством, оскільки від правильного вибору домінуючих цінностей та їх ефективної проекції на діяльність організації залежить добробут компанії в довгостроковому періоді. Цінності допомагають не тільки створити високу мотивацію співробітників і стимулювати ефективні схеми їх взаємодії, але й зосередити зусилля на збереженні і розвитку оригінальних конкурентних переваг, додати цінність продукції завдяки створенню унікального емоційного образу компанії та зміцнити прихильність покупців брендам організації. Завдяки об'єднующій ролі цінностей всі ці переваги будуть працювати на благо компанії узгоджено.

На цій підставі може бути запропоновано нове, уточнене визначення корпоративної культури: корпоративна культура – це сформована в організації (в результаті взаємодії її членів) система цінностей і результат їх проекції на діяльність організації, виражений у сукупності особливостей її роботи.

Причиною численних невдач у формуванні ефективної корпоративної культури, на наш погляд, є те, що в нашій країні її досі не визнають потенційно ефективним інструментом стратегічного управління. Це підтверджується характером типових помилок, що допускаються менеджерами і консультантами в роботі з корпоративною культурою.

До основних помилок, типового менеджменту компанії в ході формування і вдосконалення корпоративної культури відносяться такі:

- низька усвідомленість цілей роботи з культурою, дотримання поширених тенденцій в управлінні (ставлення до корпоративної культури як до модного прийома мотивації персоналу);

- нерозуміння складності і потенціалу корпоративної культури як інструмента управління, підвищення конкурентоспроможності організації;

- несерйозність, неготовність приділяти цій роботі належну увагу;

- відмова менеджменту від особистої участі в процесі роботи над зміною корпоративної культури або пасивна участь (небажання розділяти цінності, декларовані для персоналу, нерозуміння ролі менеджменту в роботі щодо вдосконалення корпоративної культури, сприйняття корпоративної культури як системи управління підлеглими, а не компанією загалом;

- очікування швидких результатів, орієнтація на короткострокову перспективу (нерозуміння природи корпоративної культури, її інерційної природи і стратегічної орієнтації);

- переважання орієнтації на досягнення конкретних цілей, а не на втілення корпоративних цінностей (відсутність готовності вибудовувати стратегічні цілі компанії згідно з її цінностями, а не навпаки; звичка змінювати ідеологію згідно з мінливими цілями);

- відсутність стратегії організаційного розвитку (надання більшої важливості формуванню форм прояву корпоративної культури, ніж роботі з визначення призначення компанії, формулюванню її цінностей, формуванню баченню майбутнього розвитку компанії; результатом такого підходу є вимога до дотримання створених норм, а не прийняття цінностей);

- проектування нової культури без діагностики наявної (робота «наосліп», яка тягне за собою неприємні несподіванки, неефективність застосування вибраних методів, руйнування наявних корисних організаційних механізмів і схем поведінки);

- очікування кардинальних змін за відсутності основи для переходу до нових цінностей (нерозуміння природи корпоративної культури як стратегічної системи управління, яку ефективно поступово трансформувати, а не руйнувати і будувати заново);

- неузгодженість ідеального і матеріального рівнів корпоративної культури (відсутність чіткої логічної проекції цінностей на довгострокові цілі, норми поведінки персоналу, характер організації бізнес-процесів компанії і просування на ринку брендів).

Висновки. Про необхідність використання корпоративної культури як інструмента стратегічного управління свідчать дослідження тенденцій розвитку великих міжнародних компаній та аналіз тих труднощів, з якими все частіше їм доводиться стикатися. Масштаб проблем, що виникають, настільки великий, що менеджери-практики заговорили про методи і принципи роботи з корпоративною культурою, про способи використання корпоративної культури як системи стратегічного управління організацією як про новий вид менеджменту – духовний менеджмент, менеджмент, заснований на управлінні цінностями. Цінності допомагають не тільки створити високу мотивацію співробітників і стимулювати ефективні схеми їх взаємодії, але й зосередити зусилля на збереженні і розвитку оригінальних конкурентних переваг, додати цінність продукції завдяки створенню унікального емоційного образу компанії та зміцнити прихильність покупців брендам організації.

Список використаних джерел:

1. Бреддік У. Менеджмент в організації / У. Бреддік ; пер. з англ. – К., 1997. – 343 с.
2. Вейлл П. Мистецтво менеджменту: нові ідеї для світу хаотичних змін / П. Вейлл. – К. : Новини, 1993. – 224 с.
3. Організації: поведінка, структура, процеси : [підр. для ВНЗ] / [Д. Гібсон, Д. Іванцевич, Д. Доннеллп] ; пер. з англ. – 8-е вид. – Х., 2000. – 662 с.
4. Основи менеджменту / [М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі] ; пер. з англ. – Х. : Справа ЛТД, 2012. – 704 с.
5. Пітерс Т. В пошуках ефективного управління: досвід кращих компаній / Т. Пітерс, Р. Уотермен. – Х. : Грінь, 2015. – 215 с.
6. Уотермен Р. Фактор відновлення. Як зберігають конкурентоздатність кращі компанії / Р. Уотермен. – Х. : Буква, 2008. – 307 с.
7. Коултер Д. Культурні відмінності управління / Д. Коултер // Проблеми теорії і практики управління. – 2000. – Тематичний збірник. Управлінські кадри і організаційна культура. – 2000. – С. 67–72.

УДК 332.025:338.246.2

Хадарцев О.В.,кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
та управління персоналом,*Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка***Савинський С.І.,**студент,
*Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка*

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Хадарцев О.В., Савинський С.І. Методичні аспекти удосконалення підприємницької інфраструктури. У статті розглянуто роль підприємництва у функціонуванні економіки. Визначено специфіку прояву підприємницької інфраструктури. Досліджено особливості функціонування сучасного бізнес-середовища. Запропоновано напрями удосконалення підприємницької інфраструктури в Україні.

Ключові слова: підприємництво, підприємницька інфраструктура, державна підтримка, економічний розвиток, бізнес-середовище.

Хадарцев А.В., Савинский С.И. Методические аспекты усовершенствования предпринимательской инфраструктуры. В статье рассмотрена роль предпринимательства в функционировании экономики. Определена специфика проявления предпринимательской инфраструктуры. Исследованы особенности функционирования современной бизнес-среды. Предложены направления совершенствования предпринимательской инфраструктуры в Украине.

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательская инфраструктура, государственная поддержка, экономическое развитие, бизнес-среда.

Khadartsev O.V., Savins'kiy S.I. Methodical aspects of improving business infrastructure. The role of entrepreneurship in the functioning of the economy is considered in the article. The specifics of the manifestation of entrepreneurial infrastructure are determined. The features of functioning of modern business environment are investigated. Areas of improvement of business infrastructure in Ukraine are offered.

Key words: entrepreneurship, entrepreneurial infrastructure, governmental support, economic development, business environment.

Постановка проблеми. Активізація економічного і соціального розвитку держави, окремих регіонів та локальних територій залежить від максимізації залучення і віддачі ресурсно-виробничого потенціалу території. Водночас повноцінне використання пропозиції потенціалу можливе лише за умови створення належного рівня попиту. Правомірно вважати, що саме до

умов реалізації останнього й належить ключова роль підприємництва у забезпеченні сталого, стійкого і гармонійного функціонування процесу суспільного виробництва. На думку багатьох науковців, а також за статистичними підтвердженнями даних ООН, підприємництво (особливо у середніх і малих формах) виступає одним із провідних індикаторів розвитку суспільства [1]:

- є визначальним фактором щодо темпів економічного і соціального розвитку країни;
- у виробничій сфері малі та середні підприємства створюють від 30% до 70% ВВП;
- забезпечує зайнятість близько 50% працездатного населення та майже 50% приросту нових робочих місць;
- є ефективним засобом пом'якшення соціальної напруги, усунення майнової нерівності, показником рівня демократизації суспільства.

Відповідно, кількісний і якісний розвиток підприємницької діяльності, зокрема середнього і малого підприємництва, потребує створення необхідних умов та всебічної підтримки, що разом визначає досконалість підприємницької інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування інфраструктури підприємницької діяльності досліджувалися в працях Д.А. Антонюка [2], А.І. Мокія [3], Д.А. Ісаченко [4], В.В. Паппа [5], А.Ф. Мельник та Р.А. Кучера [6]. Особливості функціонування сфери середнього та малого підприємництва розглянуті в працях таких науковців, як, зокрема, О.В. Дикань [7], О.І. Поліщук [8], Г.О. Тимченко [9]. Проте, незважаючи на значні напрацювання з цієї проблематики, залишаються недостатньо дослідженими дієвість наявної державної підтримки та інструменти створення мотиваційних факторів у бізнес-середовищі.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення особливостей функціонування підприємницького середовища та пропозиція адекватного методично-прикладного інструментарію щодо удосконалення підприємницької інфраструктури.

Виклад основного матеріалу. Слово «інфраструктура» загалом означає сферу діяльності, яка обслуговує інші види діяльності шляхом надання їм різних послуг. Фактично поняття інфраструктури тотожне поняттю сфери створення послуг, що включає створення послуг в матеріальному і нематеріальному виробництві. Дослідниками спочатку використовувався термін «ринкова інфраструктура», який трактується в широкому і вузькому розуміннях. У широкому розумінні до ринкової інфраструктури відноситься система інститутів всіх локальних ринків. У вузькому – матеріальні об'єкти інфраструктури. Правомірно вважати, що ринкова інфраструктура є інфраструктурою підприємництва, оскільки ринкова економіка є економікою підприємницького типу, а підприємництво – продуктом розвитку ринку. На думку науковців, структурно-функціональна декомпозиція підприємницької інфраструктури ґрунтується на взаємодії між суб'єктами підприємницької діяльності, які укладають угоди та несуть транзакційні витрати з налагодження стосунків [2; 3; 4; 6]. Така інфраструктура може бути представлена такими складовими: інформаційна, освітня, кредитно-фінансова, інноваційна, з передачі прав власності, просування продукції тощо. Так, Д.А. Антонюк зазначає, що внутрішній зміст інфраструктури підприємництва є єдністю інституційного та інформаційного елементів, а зовнішній – нормотворчого і ментального [2, с. 179].

Водночас особливістю сучасних умов господарювання є залежність стану бізнес-середовища від глобалізації. Вплив глобалізації привів до загострення конкуренції, формування нових регіональних лідерів, поглиблення платіжної та торговельної незбалансо-

ваності, посилення економічної диференціації, посилення боротьби за розміщення найбільш прибуткових і рентабельних виробництв за сучасними технологіями, впровадження більш завуальованих засобів протекціонізму [10, с. 321]. У світовому економічному середовищі відбувається перехід до динамічних конкурентних переваг, тому в довгостроковій перспективі перемогу здобудуть не ті суб'єкти господарювання, що мають нижчу вартість ресурсів, а ті, щодо яких буде створено найбільш сприятливі умови розвитку. Тому значущість впливу інтегруючих, координуючих, стимулюючих та регулюючих функцій національного управління економічним середовищем істотно зростає, але супроводжуючись зменшенням прямого регулювання адміністративними методами. Про це говорить Я.А. Жаліло [11, с. 147], на думку якого, належну конкурентоспроможність в умовах сучасної глобалізації набуває країна, в національній економіці якої існує «критична маса» стійких конкурентоспроможних економічних суб'єктів, здатних ефективно будувати свою діяльність у глобальному економічному середовищі, керуючись власними економічними інтересами.

Фахівці одностайні у своїх пропозиціях, що таку підтримку має забезпечувати інноваційна інфраструктура бізнесу [7; 8; 9], а саме технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій, інноваційні центри, фонди підтримки підприємництва, центри субконтрактації, інформаційні центри. Інноваційний шлях розвитку підприємництва, його фінансова та інституційна державна підтримка дали змогу отримати вагомі результати в країнах з розвинутою економікою. Зокрема, найбільшій популярності набули [12; 13]:

- підтримка підприємництва в кризових регіонах зі створенням зон вільного підприємництва, пільгові кредити і послуги (Великобританія);
- надання консультацій малим і середнім фірмам з різноманітних питань за рахунок державного фінансування (ФРН);
- державне замовлення, підтримка малого підприємства через низку економічних стимулів, зокрема пільгове оподаткування та кредитування (Угорщина, Чехія, Польща).

Проте сучасний стан економічного середовища характеризується суперечливістю чинників впливу різноманітних сфер походження, що не дає змогу повноцінно застосувати інноваційні підходи у підтримці підприємництва, як у розвинених країнах. Першочергові проблеми полягають у негативному впливі ринкових чинників та необхідності адекватних механізмів регулювання економіки, що знову ж таки має найбільшу актуальність у сфері використання енергетичних ресурсів. Підвищення енергоефективності економіки залежить як від техніко-технологічних характеристик споживання, так і від вартості енергоресурсів. Так, згідно з аналітичними оцінками, вартість 1 тне імпортованого енергоресурсу в 2008 р. складала 349,8 дол. США, в 2012 р. – 563,0 дол. США, а у 2013–2014 рр. відбулось її зменшення на 21,8% [14]. Такі тенденції негативно впливають на загальну вартість імпортованих енергоносіїв, оскільки нівелюють фізичне зменшення імпорту. Специфічний вплив здійснювала цінова політика на енергоресурси. В Україні тарифи для промислових споживачів є вищими за ринкову ціну, тарифи для населення не відшкодовують половини витрат.

У країнах ЄС політика протилежна: у Франції середній рівень цін на електроенергію для населення у 1,85 рази перевищує ціни для промислового сектору, в Німеччині – у 2,24 рази. В середньому домогосподарства у країнах ЄС сплачують за електроенергію у 2,16 рази більше, ніж промисловість. Середня вартість природного газу (за курсом на листопад 2015 р.) для домогосподарств в Європі у 2,52 рази вище, ніж в Україні [15]. Такий ціновий диспаритет відображає політику Європейських країн щодо стимулювання саме бізнесу та створення для нього сприятливих умов господарювання і розвитку. В Україні вартість 1 тне електроенергії у перерахунку за курсом НБУ, згідно зі встановленими цінами і тарифами, у 2012 р. складала 185,54 дол. США для населення і 577,78 дол. США для промисловості; у 2014 р. – 143,54 дол. США для населення і 465,69 дол. США для промисловості. Вартість 1 тне природного газу у 2012 р. складала 169,19 дол. США для населення і 611,39 дол. США для промисловості; у 2014 р. – 134,69 дол. США для населення і 416,81 дол. США для промисловості; у 2016 р. – 134,69 дол. США для населення і 416,81 дол. США для промисловості (рис. 1).

При цьому відбувалося зростання цін на енерго-ресурси у гривневому еквіваленті. Таким чином, для експортно-орієнтованих підприємств великого бізнесу, які отримують валютну виручку, ця ринкова ситуація не створює чинників щодо посилення мотивації інноваційного розвитку, оскільки головний витратний тягар припадає на населення та тісно пов'язаний із ним малий і середній бізнес.

Іншим аспектом, від якого залежало формування дієвої підприємницької інфраструктури, є пряма та непряма державна підтримка, що провадилась в Україні. Слід зазначити, що наявна практика потребує зміни підходів у промисловій політиці держави. Це забезпечило б оптимальний розподіл державних коштів, пільг та регулятивних дій за двома підходами:

- горизонтальний (державна створює загальні умови для розвитку підприємництва та не застосовує пряму підтримку окремих видів діяльності чи суб'єктів господарювання);
- вертикальний (пряма державна підтримка, активна участь у перерозподілі ресурсів на користь

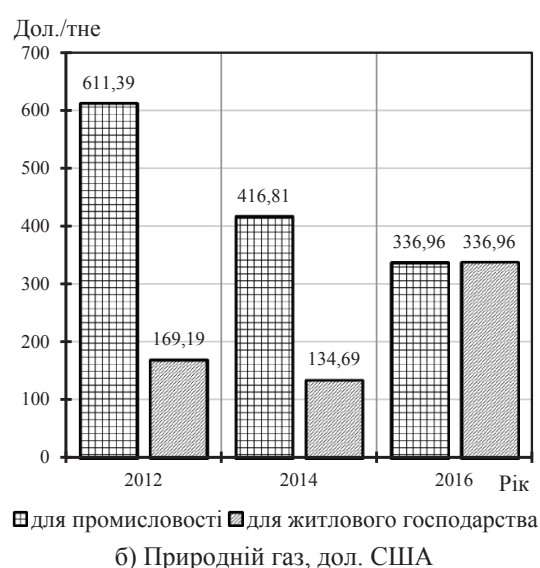
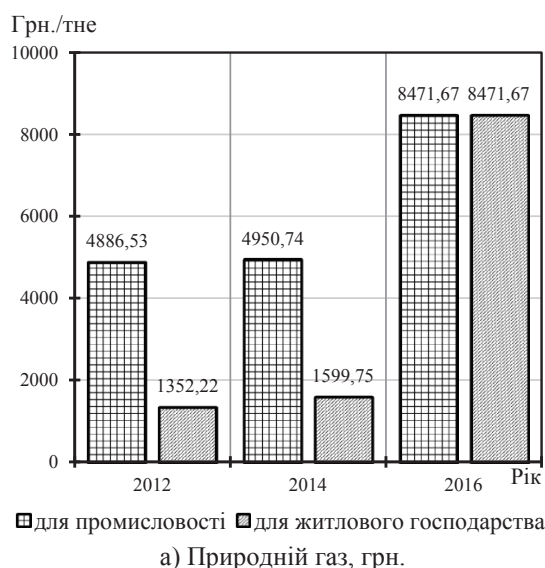


Рис. 1. Порівняльні ціни енергоресурсів за 2012–2016 рр.

окремих видів діяльності та конкретних підприємств).

Згідно з вітчизняним досвідом господарювання пряма фінансова допомога у вигляді субсидій та дотацій традиційно надавалась перш за все великому виробництву, а саме вугільній промисловості та сільському господарству. Так, у 2014 р. прямі субсидії в економіку України склали 2,8% від ВВП порівняно з 3,3% у 2013 р. Фахівці зазначають, що така форма допомоги має негативний вплив на конкуренцію через переймання навантаження з поточних витрат підприємств, чим створюються нерівні умови для функціонування ринку. Така ситуація абсолютно не стимулює підприємства до інвестицій у розвиток і впровадження інновацій [16]. Зокрема, податкові пільги надавалися для підприємств гірничо-металургійного комплексу, суднобудування, авіабудування, автобудування, легкої промисловості, хімії, енергетики. Такі пільги полягали у звільненні (частковому звільненні) від сплати податку на прибуток та ПДВ. За оцінками аналітиків, окрім відсутності інвестиційно-інноваційного розвитку, втрати державного бюджету в результаті цих невинуватених заходів складали від 2% до 3,5% ВВП протягом 2010–2013 рр. [17]. Загальний обсяг державної допомоги у формі субсидій, дотацій та податкових пільг в різні роки складав від 5% до 6% ВВП. Для порівняння, у країнах ЄС державна допомога, як правило, не перевищувала 1% ВВП.

Разом із пільгами державна допомога включала державні гарантії за кредитами, списання боргів, преференційне ціноутворення/тарифоутворення, преференційні митні ставки на імпорту обладнання та комплектуючих, відшкодування капітальних витрат. Державні гарантії за кредитами надавалися переважно державним підприємствам, зокрема НАК «Нафтогаз України», структурам ДАК Автомобільних доріг України, ПАТ «ДПЗКУ», ПАТ «Укрзалізниця». Так, на кінець 2014 р. загальний борг, гарантований державою, складав 9,8 млрд. дол., а горизонтальна підтримка була практично відсутньою. Більшість програм горизонтальної допомоги не досягла поставлених результатів або залишилася на етапі впровадження. Перш за все це стосується створених на початку 2000-х рр. 11-ти спеціальних економічних зон, де нині застосовуються загальні правила оподаткування, оскільки надані пільги та преференції призвели до зловживань [17].

У сучасних умовах дієвим важелем підтримки підприємництва можуть стати державні закупівлі. Аналіз обсягів державних закупівель свідчить про значний потенціал цього інструмента (табл. 1).

Більшість неконкурентних процедур закупівель складають закупівлі комунальних послуг (газу природного та послуг з транспортування природного газу магістральними та розподільними трубопроводами; електричної енергії та послуг з постачання електроенергії; послуг з постачання водяної пари і гарячої води; послуг з водопостачання та водовідведення) [19]. Водночас розподіл обсягів державних закупівель за територіальним і видовим принципами дає змогу створити відповідні джерела фінансової підтримки регіональної/локальної підприємницької ініціативи. Місцевий середній і малий бізнес цілком здатний забезпечити державні потреби, а також бути ланцюгом створення мультиплікативного ефекту активізації економіки.

Актуальність використання інструмента державних закупівель як чинника істотної активізації підприємництва слід пов'язати з аспектами регіональної кластеризації бізнес-середовища. Так, кластерне моделювання дає змогу виявляти розбіжності соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць, встановлювати диспропорції функціонування, а отже, забезпечити інформаційно-аналітичну базу для ефективного формування державної економічної політики. Дослідження С.М. Писаренка, С.Р. Семіва та Н.Ю. Федорошиної виявили позиціонування регіонів за рівнем конкурентоспроможності як результату реалізації економічної політики [21]. Отримані результати сформованих кластерів правомірно пояснити із застосуванням моделі Діксита-Стігліца-Кругмана, яка визначає утворення агломерацій в умовах монополістичної конкуренції та економії від масштабу [22]. Залежно від сталої чи зростаючої віддачі ресурсів остаточний вплив на економічну ефективність визначають рівень позавиробничих витрат та ринкова кон'юнктура. Зростання кількості пропозицій переходить у якісний вплив на зменшення рівня цін, зростання платоспроможного сукупного попиту, але з такими умовами, що товаровиробники разом із збільшенням обсягів виробництва повинні шукати шляхи зниження витрат. Внаслідок цих зрушень з урахуванням інших аспектів, а саме цінності товару та еластичності заміни, має місце ефект промислової агломерації або схильності до автаркії.

Недосконалість методів та інструментів щодо формування підприємницької інфраструктури посилюється не лише обмеженістю фінансування, але й вартістю поточних фінансових ресурсів. Так, ставки за кредитами в національній валюті станом на 2015 р. були за галузями від 17,4% до 30,4%. З урахуванням ставок за депозитами як дисконтної бази економічна

Таблиця 1

Результати процедур, оприлюднених на порталі публічних закупівель [18]

Процедура закупівлі	Загальна вартість укладених договорів на закупівлю товарів, робіт і послуг			
	2014 р.		2015 р.	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Конкурентні процедури	88,9	70,16	107,7	55,97
Неконкурентні процедури	37,8	29,84	84,7	44,02
зокрема:				
закупівля комунальних послуг (газо-, тепло-, водото електропостачання)	23,03	18,18	53,3	27,71
інші закупівлі	14,77	11,65	31,4	16,32
Усього	126,7	100,00	192,4	100,00

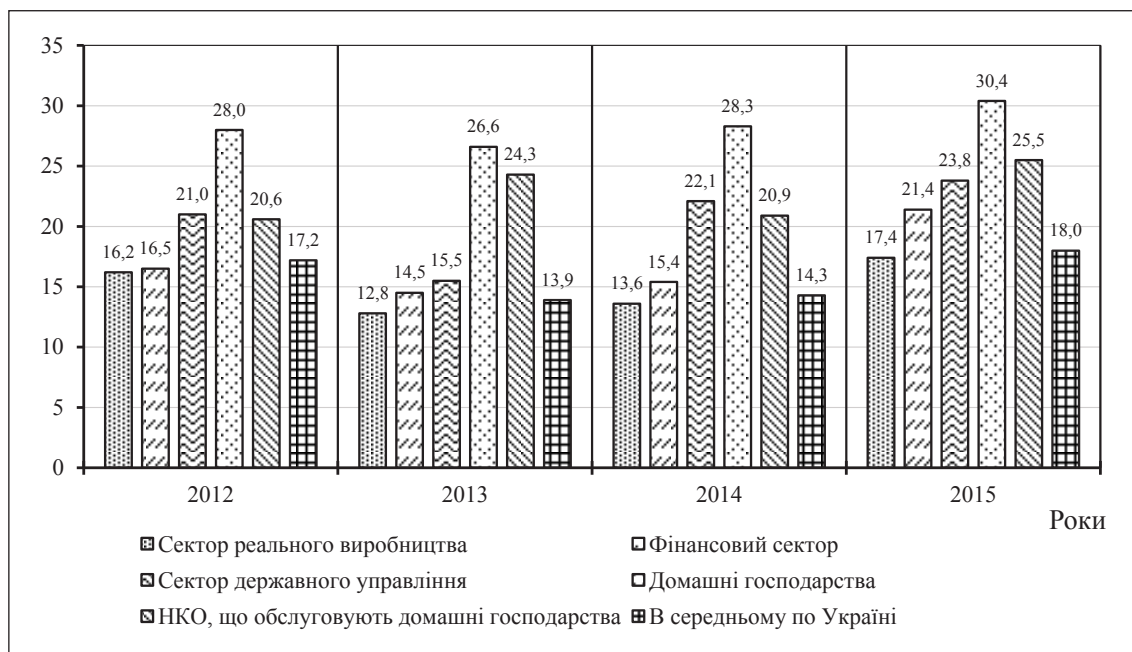


Рис. 2. Середньозважені банківські ставки за виданими новими кредитами в Україні, % [23]

ефективність підприємництва потребує більш глибокого обґрунтування у координації з політикою субсидіювання населення. Так, в першому варіанті Держбюджету на 2015 р. на субсидії було закладено 11,9 млрд. грн., а видатки з Держбюджету у 2014 р. мали такі показники: на інноваційну діяльність – 344,1 млн. грн.; на капітальні інвестиції – 2,7 млрд. грн. Надалі з урахуванням поправок суму субсидій було збільшено до 24,4 млрд. грн. В подальшому на 2016 р. планувалося виділення на субсидії орієнтовно 35 млрд. грн. Такий підхід до розподілу державних коштів, які є вагомим інвестиційним ресурсом, призводить до системної дезінтеграції всього комплексу методів та інструментів формування ринкового економічного середовища.

Також затверджені Наказом Мінекономрозвитку і торгівлі методичні рекомендації та порядок розроблення інвестиційного проекту, для реалізації якого може надаватися державна підтримка, передбачають розрахунок показників ефективності (NPV, PI, DPP, IRR) на підставі ставки дисконтування, що відповідає рівню облікової ставки НБУ. Облікова ставка НБУ з 16 вересня 2016 р. встановлена на рівні 15%, до цього часу ставка мала такі показники: з 13 серпня 2013 р. – 6,5%; з 15 квітня 2014 р. – 9,5%; з 17 липня 2014 р. – 12,5%; з 13 листопада 2014 р. – 14%; з 6 лютого 2015 р. – 19,5%; з 4 березня 2015 р. – 30%. З 28 серпня 2015 р.

облікова ставка НБУ зменшилася до 27%, з 25 вересня 2015 р. – 22%. У 2016 р. ставка НБУ поступово зменшилася з 22% до 14%. Якщо в середньому ефективність виробничих бізнес-проектів коливалась на рівні 12–17%, то удорожчання фінансових ресурсів унеможливило їх реалізацію (рис. 2). Висока вартість грошей у сукупності з альтернативами вкладання коштів в інструменти з фіксованою дохідністю здійснюють демотиваційні впливи на суб'єкти господарювання.

Тому передбачене Комплексною програмою розвитку фінансового сектору України до 2020 р. здешевлення кредитів до 12% річних має цілком об'єктивну потребу.

Висновки. Подальше удосконалення підприємницької інфраструктури потребує вжиття заходів щодо створення сприятливих умов економічного середовища, зокрема за такими напрямками:

- кооперація потенційних суб'єктів господарювання щодо створення виробничо-економічних кластерів;
- упровадження комплексу заходів щодо стимулювання інноваційного розвитку;
- удосконалення і розроблення нових схем співробітництва, кооперації і фінансування;
- формування інформаційно-методичних баз та банків даних щодо проектного і ресурсного забезпечення підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Мельник М.І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій : [монографія] / М.І. Мельник. – Львів : ІРД НАН України, 2012. – 568 с.
2. Антонюк Д.А. Концептуальні аспекти інституціональної інфраструктури підприємництва / Д.А. Антонюк // Сталлий розвиток економіки. – 2014. – № 2. – С. 177–183.
3. Мокій А.І. Розвиток інституціональної інфраструктури бізнесу великих міст старопромислових регіонів / А.І. Мокій, Д.А. Антонюк // Соц.-ек. проблеми сучас. періоду України. – 2013. – Вип. 2 (100). – С. 131–138.
4. Ісаченко Д.А. Малі підприємства в трансформаційній економіці регіону : [монографія] / Д.А. Ісаченко. – О. : Ін-т проблем ринку та екон.-еколог. досліджень НАН України, 2009. – 406 с.
5. Папп В.В. Інноваційна інфраструктура підтримки малого підприємництва в Україні / В.В. Папп // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 16. – С. 22–28.

6. Мельник А.Ф. Регіональна інфраструктура підприємництва: пріоритети та перспективи розвитку / А.Ф. Мельник, Р.А. Кучер // Науковий вісник Полісся. – 2015. – № 4 (4). – С. 32–38.
7. Дикань О.В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення / О.В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – № 57. – С. 59–68.
8. Тимченко О.І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в регіонах України / О.І. Тимченко // Ефективна економіка. – 2015. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4135>.
9. Поліщук Г.О. Державна підтримка розвитку малого підприємництва: вітчизняний та зарубіжний досвід / Г.О. Поліщук // Актуальні проблеми державного управління. – 2017. – № 1 (51). – С. 1–9.
10. Вовк І.О. Особливості формування організаційно-економічного механізму ресурсозбереження в умовах соціально-економічної трансформації підприємств / І.О. Вовк, О.М. Погайдак // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 2 (7). – С. 315–326. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12vipetp.pdf>.
11. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліло. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.
12. Ольвінська Ю.О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу / Ю.О. Ольвінська // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2015. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=814>.
13. Піхняк Т.А. Організаційно-економічний механізм державного управління підприємствами малого бізнесу: світовий досвід та уроки для України / Т.А. Піхняк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.2. – С. 270–274.
14. Мельник О.М. Як Україна зменшує залежність від імпорту енергетичних ресурсів / О.М. Мельник / Центр досліджень енергетики : офіційний веб-сайт. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eircenter.com/ua-analitika/yak-ukrayina-zmenshuje-zalezhnist-vid-importu-energetichnix-resursiv>.
15. Європейський енергоринок: якою є справжня ціна на газ і електрику? Аналітичний центр DiXi Group : офіційний веб-сайт. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://enref.org/wp-content/uploads/2016/02/EU-UA_market_study_1.pdf.
16. Антоненко Г.В. Чи потрібна Україні промислова політика? Аналітична записка / Г.В. Антоненко // ГО «Центр економічної стратегії» : офіційний веб-сайт. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ces.org.ua/wp-content/ces_industrial_policy_20150810_ukr.pdf.
17. Промисловість і промислова політика України – 2013: актуальні тренди, виклики, можливості : наук.-аналіт. доповідь / [О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська та ін.] ; за заг. ред. В.П. Вишневського. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2014. – 200 с.
18. Звіт щодо аналізу функціонування системи державних закупівель за січень-грудень 2015 року / Державні закупівлі : офіційний загальнодержавний веб-портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://tender.me.gov.ua/EDZFrontOffice>.
19. Сошников А.О. Теоретичні засади здійснення публічних закупівель / А.О. Сошников // Часопис Київського університету права. – 2015. – № 3. – С. 221–226.
20. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22 березня 2012 р. № 4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
21. Конкурентоспроможність регіонів України в умовах поглиблення міжнародної інтеграції / [С.М. Писаренко, С.Р. Семів, Н.Ю. Моренова] // Конкурентоспроможність: країна, регіон, підприємство. Рада конкурентоспроможності України / за ред. Ю.В. Полунєєва. – К., 2006. – С. 105–113.
22. Матвеев В.Д. Модель монополистической конкуренции Диксита-Стиглица: межстрановая версия / В.Д. Матвеев // Международная экономика. Альманах «Экономическая школа» ГУ ВШЭ. – 2011. – № 7. – С. 45–55.
23. Кредити та депозити за організаційно-правовими формами господарювання / Національний банк України : офіційний веб-сайт. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/control/uk>.

Хлистова А.Ю.,
студентка,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
Приварникова І.Ю.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і туристичного бізнесу,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО АВІАЦІЙНО-РЕМОНТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Хлистова А.Ю., Приварникова І.Ю. Підвищення інвестиційної діяльності вітчизняного авіаційно-ремонтного підприємства. У статті визначено особливості залучення інвестицій в авіаційну галузь України, їх вплив на діяльність авіаційно-ремонтного підприємства. Крім того, відзначається необхідність встановлення міжнародного партнерства в авіаційній сфері. Особливу увагу звернуто на дослідження найбільш актуальних проблем розвитку авіаційної галузі та визначення шляхів їх вирішення. Зроблено висновки щодо необхідності фінансового та організаційного відновлення авіаційно-ремонтних підприємств. На думку автора, світова практика свідчить про те, що потрібне заохочення інвестиційної діяльності з боку держави на національному рівні.

Ключові слова: міжнародне співробітництво, інвестиції, державне регулювання, авіаційна галузь, управління підприємством.

Хлыстова А.Ю., Приварникова И.Ю. Повышение инвестиционной деятельности отечественного авиационно-ремонтного предприятия. В статье определены особенности привлечения инвестиций в авиационную отрасль Украины, их влияние на деятельность авиационно-ремонтного предприятия. Кроме того, отмечается необходимость установления международного партнерства в авиационной сфере. Особое внимание обращено на исследование наиболее актуальных проблем развития авиационной отрасли и определение некоторых путей их решения. Сделаны выводы относительно необходимости финансового и организационного восстановления авиационно-ремонтных предприятий. По мнению автора, мировая практика показывает, что необходимо поощрение инвестиционной деятельности со стороны государства на национальном уровне.

Ключевые слова: международное сотрудничество, инвестиции, государственное регулирование, авиационная отрасль, управление предприятием.

Khlystova A.Y., Privarnikova I.Y. Increase of investment activity of the domestic aviation-repair company. In the article the specifics of attracting investments in the aviation industry of Ukraine, their influence on the activities of the aviation repair company were defined. In addition, there is the need to establish international partnership in the aviation sphere. Particular attention is paid to the study of the most pressing problems in the development of the aviation industry and identifies some ways to solve them. Conclusions are drawn concerning the need for financial and organizational improvement of aviation repair enterprises. According to the author, the world practice shows that it is necessary to encourage investment activity on the part of the state at the national level.

Key words: international cooperation, investments, state regulation, aviation industry, enterprise management.

Постановка проблеми. Світова практика економічного розвитку свідчить про те, що інвестиції є провідним чинником для країн-лідерів (США, Сінгапур, Японія, країни ЄС тощо), перш за все це позитивно відображається на зростанні рівня технологічного розвитку. Отже, інвестиції виконують роль фундаменту як економічної системи, так і активної економічної одиниці – підприємства, а також можуть бути спрямовані на науково-дослідну роботу та виробництво.

Вітчизняна авіаційна галузь сьогодні має великий потенціал щодо підвищення рівня конкурентоспроможності і поліпшення економічної ефективності (результативності), рентабельності авіаційних підприємств на регіональному рівні. Саме тому ми можемо спостерігати актуалізацію питання стосовно стабіліза-

ції діяльності авіаційно-ремонтних підприємств шляхом залучення інвестицій, це може забезпечити конкурентоздатність підприємств авіаційної галузі взагалі як на внутрішньому, так і міжнародному ринках, а також сприятиме ефективному функціонуванню і розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Отже, О. Буглак, О. Вовк та І. Мягих у своїх наукових працях приділили увагу особливостям методологічного базису інвестиційної діяльності в авіаційній галузі. Н. Васюткіна акцентує в цьому контексті увагу на впливі зовнішнього середовища на підприємство цієї галузі. Існують також наукові публікації щодо взаємобумовленості впливу інвестицій та певних сфер діяльності авіаційного підприємства, зокрема С. Сергієнко

виокремлював маркетингову сферу, а О. Гребеніков – кадрову. У статті також проаналізовано публіцистичні публікації, що висвітлюють потенціал авіаційної галузі та готовність до стратегічного партнерства з іноземними інвесторами.

Залишається недостатньо дослідженим питання особливостей здійснення інвестиційної діяльності в розвиток авіаційно-ремонтних підприємств України у національному вимірі. Адже лише заохочення інвестицій впливатиме на здатність підтримувати конкурентоспроможність вітчизняної авіаційної галузі на міжнародних ринках.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в дослідженні особливостей законодавчого регулювання в Україні, що спрямоване на формування залучення інвестицій в авіаційну галузь в умовах ринкової економіки, висвітлення актуальних проблем, притаманних авіаційно-ремонтним підприємствам і визначення можливих шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Від розвитку України як незалежної держави авіаційна галузь завжди посідала важливе місце для економіки України. І відтепер авіаційне будівництво є однією з пріоритетних складових для становлення вітчизняної ринкової економіки, тому може в майбутньому виступати в ролі базису, що є стратегічно важливим для нашої країни. В Україні зараз існують майже всі складові авіаційної інфраструктури, це створює можливості для конструювання, випробування та випуску літаків, також є все, що потрібно для їх подальшого обслуговування, проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт в напрямі виробництва технологій, експлуатації відповідної техніки, виконання модернізації та здійснення ремонту авіаційної техніки [11, с. 3].

Авіаційно-ремонтний напрям є однією з найважливіших частин транспортної системи будь-якої країни. Тому відповідні підприємства значно впливають не лише на економічне зростання, але й на соціальну стабільність, сприяють припливу інвестицій, налагодженню зовнішньоторговельних зв'язків, а також стимулюванню мобільності населення, обумовлюючи транспортну доступність регіонів [5, с. 247].

Якщо йдеться конкретно про розвиток авіаційно-ремонтних підприємств, то найбільший позитивний вплив відбувається завдяки управлінським рішенням, що передбачають необхідність створення певних інститутів, а також їх подальшу інтеграцію з системою управління інтелектуальною діяльністю.

Економічна дестабілізація, недостатність та обмеженість ресурсів, ризики й невизначеність, непрозорість, від яких потерпають сучасні українські авіаційні підприємства, потребують наукової обґрунтованості їх вирішення та заохочення інвестиційних процесів, що передбачає насамперед створення вигідного для інвестора механізму залучення коштів в авіаційно-ремонтні підприємства, забезпечення сприятливих умов заради цілеспрямованих інвестицій в цю галузь [8, с. 111]. Також можна помітити відсутність системності до реалізації великих інвестиційних проєктів.

Інвестиційні ресурси в авіаційно-ремонтному підприємстві є всіма видами економічних ресурсів підприємства, що можна залучити до інвестиційної діяльності [3, с. 20].

Найбільш поширеними формами інвестиційної діяльності авіаційно-ремонтних підприємств є інвестиції в основний капітал та прямі іноземні інвестиції, що можуть бути представлені як залучені кредитні кошти від міжнародних фінансових установ, іноземних корпорацій та фірм, спільних компаній, що здійснюються у виробничі фонди без фінансового посередництва заради одержання прибутку, підвищення вартості бізнесу, управління виробничим процесом та надання авіаційних послуг [8, с. 112]. Інакше кажучи, вкладання матеріальних ресурсів потенційним інвестором в авіаційно-ремонтне підприємство залежатиме від рівня мотивації та зацікавленості в діяльності підприємства того чи іншого інвестора, але ключовою є ринкова вартість підприємства на ринку, за допомогою якої можна визначити головні переваги серед конкурентів.

Якщо потенціал для створення конкурентної переваги на підприємстві є невеликим, краще шукати поділ ризику та інвестицій з іншими, ніж намагатися підтримувати сильну позицію. Можна зберегти ресурси до того, поки конкретний вид діяльності не покаже більш чіткий потенціал конкурентної переваги. Якщо ж потенціал конкурентної переваги слабкий, як і внутрішні здібності, найкращим рішенням може бути купівля певного виду діяльності (здібності) на ринку [1, с. 14].

Виходячи з вищенаведеного, слід сказати, що менеджмент авіаційно-ремонтного підприємства має здійснювати своєчасний аналіз та діагностику інвестиційної привабливості підприємства, що допоможе чітко визначити стан речей внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, оцінити можливі ризики стосовно подальшої інвестиційної діяльності [8, с. 113–114].

Наприклад, проведення комплексного SWOT-аналізу може висвітлити, що головні загрози авіаційних підприємств полягають в зменшенні замовлень через втрату клієнтів. Розглянемо можливості та загрози галузі (рис. 1).

З наведеної схеми можна виділити втрату замовлень через надвисоку конкуренцію і втрату самостійності підприємства, адже виникнення таких загроз обумовлюється недостатністю власних коштів та високим рівнем заборгованості перед кредиторами. Але варто відзначити, що головними можливостями для авіаційно-ремонтних підприємств є перш за все замовлення на ремонт авіаційної техніки і продукції, зокрема для потреб держави. Втрата самостійності може стати передумовою розвитку за допомогою інвестицій, тим самим підвищуючи спроможність для започаткування нових видів діяльності [2, с. 388].

Стаття 3 Закону України «Про розвиток літакобудівної промисловості» до 1 січня 2016 р. визначала податкові преференції для суб'єктів літакобудування, а також передбачала запровадження державної фінансової підтримки збуту авіаційної продукції вітчизняного виробництва за допомогою дешевих кредитів, кошти на які було виділено з Державного бюджету [9]. Україна належить до небагатьох країн світу, що володіють повним циклом (макротехнологією) створення авіаційної техніки, і посідає провідне місце на світовому ринку в секторі транспортної та регіональної пасажирської авіації. За рівнем розвитку літакобудування Україна належить до найбільш розвинутих держав. Таку промисловість

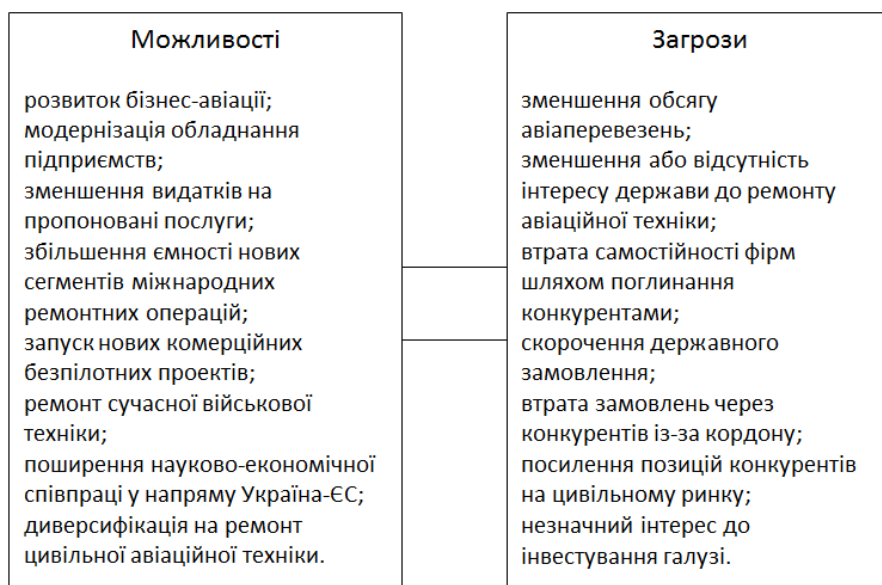


Рис. 1. Можливості та загрози, що стоять перед авіаційною промисловістю

Джерело: [2]

мають 5–6 держав, які застосовують високі технології. Деякі моделі літаків типу АН випереджають аналогічні світові зразки на 3–4 роки. Літакобудування є однією з найбільш прибуткових і водночас найбільш капіталоемних галузей машинобудування.

Галузь нараховує понад 60 підприємств, на які припадає близько 25 відсотків зайнятих у машинобудуванні в Україні. Основу галузі становлять п'ять великих підприємств, на яких зосереджено дві третини працівників галузі. Потенціал авіаційної промисловості дає змогу збільшувати обсяги розроблень і виробництва авіаційної техніки, зокрема:

- регіональні пасажирські та транспортні літаки;
- авіаційні двигуни та агрегати;
- бортове радіоелектронне обладнання, орієнтоване на використання супутникових систем зв'язку, навігації та спостережень;
- вертольоти та літальні апарати малої авіації, зокрема безпілотні.

Держава намагається створити умови для підвищення рівня конкурентоспроможності товарів вітчизняної авіаційної галузі. Згідно з Законом України «Про проведення економічного експерименту щодо державної підтримки суднобудівної промисловості» основними напрямками було проголошено забезпечення сприятливих умов для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій з метою розвитку будівництва авіаційної техніки в Україні; посилення взаємодії між юридичними та фізичними особами, які зайняті у сферах фундаментальної та прикладної науки, виробничого з іншими секторами економіки, з учасниками авіаційного будівництва тощо [10].

Як бачимо, Україна має з чим вийти на ринок авіаційної техніки. Однак цьому заважають такі фактори, які наведені на рис. 2.

Щоб вирішити ці проблеми, необхідно застосовувати такі засоби.

Диференціація партнерів та ринків збуту. Для того щоб вийти на західний ринок, потрібно розви-

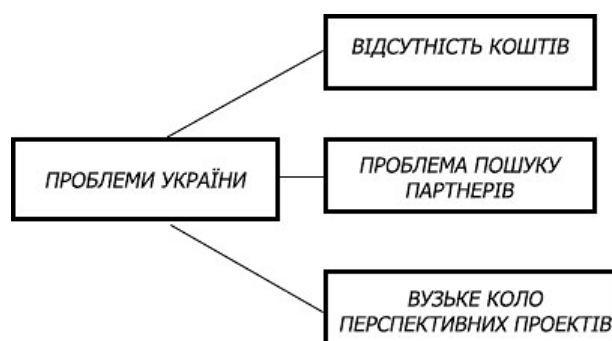


Рис. 2. Проблеми України

Джерело: [7]

вати партнерство з країнами Східної та Центральної Європи, майбутніми членами НАТО та Євросоюзу, що посилить політичні позиції України під час прийняття рішень європейськими політичними та військовими колами.

Диференціація продукції. Її слід здійснювати в напрямі розвитку тих проектів, які вже розроблені українськими підприємствами, а також готові до серійного виробництва.

Розвиток внутрішнього ринку, який сьогодні фактично відсутній в Україні. Проте запровадження певних нових рішень, таких як розвиток цікавих лізингових програм, здешевлення виробництва невеликих транспортних літаків, може врешті відновити цей ринок.

Через те, що світовий ринок має потребу в українських літаках, підприємства авіаційно-ремонтної галузі звільняються від сплати мита та ПДВ. Таке рішення пов'язане з нормами Закону «Про розвиток літакобудівної промисловості». Воно буде діяти до 1 січня 2025 р. та безпосередньо стосуватиметься підприємств, що опікуються розробкою, виробництвом, переобладнанням та ремонтом, модифікацією технічного обслуговування авіаційної техніки, зокрема авіаційних двигунів.

Одночасно авіаційно-ремонтні підприємства повинні дотримуватися вимог стосовно обсягів ввезення та їх цільового використання. Але галузь постійно відчуває потребу обігових коштів. У світі близько 15% обсягу коштів, одержаних від реалізації авіаційної техніки, реінвестуються в розвиток авіаційного виробництва та створення нової техніки. В Україні такий показник протягом останніх десяти років є меншим 3% [7].

Проаналізуємо приклади залучення інвестицій українськими авіаційними підприємствами. За результатами домовленостей, що були узгоджені під час міжнародної виставки Dubai Airshow 2017, Харківське державне авіаційне виробниче підприємство, що належить державному концерну «Укроборонпром», отримає інвестиції в обсязі 150 млн. дол. від компанії «Oriole Capital Group» (США) для забезпечення серійного виробництва літаків АН-74 в різних модифікаціях, випуску запасних частин авіаційної техніки, здійснення технічного обслуговування та навчання пілотів. Це стратегічне партнерство передбачатиме модернізацію наявного виробництва та повне залучення всіх співробітників харківського підприємства [4]. Слід відзначити, що головною перевагою на користь співробітництва з Україною стала наявність технології виробництва повного циклу. Це також може стимулювати налагодження виробничої кооперації вітчизняних авіаційно-ремонтних підприємств з іншими країнами. Все це також спрямоване на досягнення більшої ефективності роботи щодо ремонту й обслуговування авіаційної техніки.

Нині в Україні відсутні потужності з виробництва авіоніки, систем життєзабезпечення й кондиціонування. Також існують складнощі у виробництві низки двигунів, що сертифіковані в Європі та на інших стратегічно важливих ринках, через те, що вітчизняні підприємства не мають ліцензії на здійснення ремонтних робіт. В такому разі дуже слушним є співробітництво з Китайськими компаніями, що шукають можливості співробітництва в науковій сфері. Отже, технологічна компанія «Huawei» вивчає можливість відкриття в Україні дослідного центру з акцентом на авіаційну сферу.

Серед провідних експертів авіаційної галузі поширюється думка про раціональність утворення авіаційно-ремонтних кластерів, що забезпечить оптимальне узгодження щодо різних інвестиційних проектів. В такому разі процеси модернізації підприємства можуть здійснюватися, спираючись на прогнозні плани в потребах ремонту та післяпродажного обслуговування, авіаційних двигунів. Існує інформація про налагодження

спільного виробництва з китайською компанією «Beijing Skyrizon Aviation Industry Investment Co Ltd» щодо випуску двигунів за українською ліцензією на китайських потужностях. ДП «Антонов» має на меті встановлення довгострокового співробітництва з «Aerospace Industry Corporation of China» з побудови другого екземпляра АН-225 «Мрія», а в майбутньому не виключено, що буде здійснюватись вже серійне виробництво цього літака в Китаї за українською ліцензією [6].

ДП «Антонов» ще залишається державним підприємством, що обумовлено його центральною стратегічною роллю в економіці й безпеці України. Але зарубіжним інвесторам та партнерам принципово важливо, яким буде доступ до правового захисту та неупередженого судового рішення, якщо порушати-муться їхні права.

Держава сприяє практиці прозорої діяльності топ-менеджменту виробничих підприємств, а з огляду на іноземну практику така політика є корисною для залучення інвесторів, сприяючи налагодженню довіри. Наприклад, поширеною є практика призначення зовнішніх незалежних аудиторів, що мають бездоганну репутацію. Отже, місцева вітчизняна бухгалтерська фірма перевіряє рахунки ДП «Антонов». Ця фірма має реєстрацію Аудиторської палати України та виконує аудиторську перевірку відповідно до національних стандартів аудиту. Загалом інвестори не висувують вимог щодо наявності аудиторського висновку іноземними компаніями, хоча, звичайно, це було б вагомим перевагою щодо впевненості, що підприємство дотримується суворих міжнародних стандартів.

Висновки. Таким чином, підняття фінансового стану авіаційного підприємства сприятиме залученню інвестицій, що може позитивно вплинути на подальшу реконструкцію та модернізацію виробництва, а також забезпечить авіаційну галузь ринками збуту і сприятиме виробничій співпраці з іншими країнами.

Нестача інвестицій впливає на зниження конкурентоспроможності, погіршення дослідної роботи, виробничої інфраструктури та вивільнення людських ресурсів. Авіаційно-ремонтна діяльність, особливо, якщо йдеться про здійснення розробки, потребує великих грошових вкладень, до того ж їй притаманна висока ризикованість. Але фінансові потреби галузі загалом вимагають не тільки фінансування процесу розроблення літака, але й фінансову допомогу його продажу і надання відповідних послуг широкого спектру післяпродажного сервісу (ремонт, технічне обслуговування тощо).

Список використаних джерел:

1. Буглак О. Методичний підхід щодо оцінки інвестиційної привабливості авіатранспортних підприємств / О. Буглак // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. праць. – Вип. 18. – К. : НАУ, 2008. – С. 9–14.
2. Васюткіна Н. Вплив зовнішнього середовища на складові системи управління розвитком підприємств авіаційної галузі / Н. Васюткіна // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 5. – С. 384–389.
3. Вовк О. Методичний інструментарій підвищення ефективності управління інвестиційними ресурсами авіаційно-ремонтних підприємств / О. Вовк // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 20. – С. 20–22.
4. В производство самолетов АН-74 инвестируют \$150 миллионов – «Укроборонпром» // УНИАН. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://economics.unian.net/industry/2240551-v-proizvodstvo-samoletov-an-74-investiruyut-150-millionov-ukroboronprom.html>.
5. Шляхи підвищення якості підготовки авіаційного персоналу з технічного обслуговування повітряних суден / [О. Гребеніков, М. Орловський, О. Столярчук] // Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии. – 2015. – № 69. – С. 247–251.

6. Какие китайские компании хотят сотрудничать с авиационной промышленностью Украины // delo.ua. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://delo.ua/business/kakie-kitajskie-kompanii-hotjat-sotrudnichast-s-aviacionnoj-prom-328209/?supdated_new=1511020305.
7. Мацегора К. Світові потрібні українські літаки К. Мацегора // Урядовий кур'єр. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/svitovi-potribni-ukrayinski-litaki>.
8. Мягих І. Теоретико-методологічний підхід до комплексної оцінки інвестиційної діяльності авіаційного підприємства / І. Мягих. // Економічний вісник. – 2016. – № 1. – С. 110–116.
9. Про розвиток літакобудівної промисловості : Закон України від 12 липня 2001 р. № 2660-III / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2660-14>.
10. Про проведення економічного експерименту щодо державної підтримки суднобудівної промисловості : Закон України від 6 вересня 2012 р. № 5209-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5209-17>.
11. Сергієнко С. Формування комплексу маркетингових комунікацій авіатранспортних підприємств : дис. ... канд. екон. наук / С. Сергієнко. – К., 2015. – 230 с.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 351.82

Губа М.І.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри публічного управління та адміністрування,
Херсонський державний аграрний університет

ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ В ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ

Губа М.І. Формування державної політики в галузі сільського туризму. У статті висвітлені передумови та особливості розвитку сільського туризму в Україні. Визначені переваги та чинники, що впливають на розвиток цієї сфери. Охарактеризовані основні типи державної політики в галузі сільського туризму. Проаналізовано законодавчу базу у сфері сільського туризму. Розкрито перспективи розвитку сільського туризму в Україні шляхом надання державної підтримки та удосконалення стратегії розвитку галузі туризму як інструменту розвитку сільських територій.

Ключові слова: туризм, сільський туризм, сільські території, державна політика, сільський розвиток.

Губа М.И. Формирование государственной политики в сфере сельского туризма. В статье освещены предпосылки и особенности развития сельского туризма в Украине. Определены преимущества и факторы, влияющие на развитие этой сферы. Охарактеризованы основные типы государственной политики в области сельского туризма. Проанализирована законодательная база в сфере сельского туризма. Раскрыты перспективы развития сельского туризма в Украине путем предоставления государственной поддержки и совершенствования стратегии развития отрасли туризма как инструмента развития сельских территорий.

Ключевые слова: туризм, сельский туризм, сельские территории, государственная политика, сельское развитие.

Huba M.I. Formation of state policy in the field of rural tourism. The article covers the preconditions and features of development of rural tourism in Ukraine. The advantages and factors that influence development of this sphere are determined. The main types of state policy in the field of rural tourism are described. The legislative base in the field of rural tourism is analyzed. The prospects for the development of rural tourism in Ukraine by providing state support and improvement of the tourism development strategy as an instrument of rural development are revealed.

Key words: tourism, rural tourism, rural areas, state policy, rural development.

Постановка проблеми. Сільський туризм є провідним сектором світової туристичної індустрії, який динамічно розвивається. Розвиток сільського туризму як суттєвого складника загального сільського розвитку є важливим для України і заслуговує на всіляку підтримку з боку держави. Дослідження питань, пов'язаних із державним регулюванням сільського туризму, спрямоване на пошук моделі державної політики щодо розвитку сільського туризму з метою максимального задоволення потреб споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню розвитку сільського туризму та пошукам вирішення завдань державного регулювання туристичної сфери діяльності присвячено чимало наукових праць таких авторів, як В. Безсонюк, М. Волошина, В. Гоблик, Г. Ємець, А. Зарічна, Ю. Зінько, В. Євдокименко, О. Король, О. Корчинська, Т. Котенко, Ю. Кушнір, М. Лендел, О. Любцева, В. Мацол, Т. Пінчук, А. Трухачев, А. Чудновський, Т. Щербан.

Формулювання завдання дослідження. Аналіз досліджень учених свідчить, що сільський туризм є зна-

чим і стійким сегментом ринку туристичних послуг. У працях зазначених авторів розглянуто особливості й переваги розвитку сільського туризму в Україні, проте розгляд цих питань у контексті формування державної політики у галузі сільського туризму як інструменту розвитку сільських територій потребують подальшого дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільський туризм об'єднує широкий спектр різних видів відпочинку напрямків екологічного туризму та розвивається швидкими темпами в багатьох країнах. Дослідження Європейської федерації сільського туризму свідчать, що сільський туризм входить до п'ятірки основних стратегічних напрямів розвитку туризму в світі, займає до 30% світового туристичного потоку, середній щорічний темп розвитку галузі (без урахування екскурсійної діяльності) протягом останніх 10–15 років склав 10–15% [1]. У розвинених європейських країнах сільський туризм став значним за популярністю та стійким сегментом ринку туристичних послуг і займає друге місце після пляжного. Заклади

сільського зеленого туризму становлять 15% потужності всіх засобів розміщення в Європі; внутрішній ринок споживачів послуг сільського туризму становить близько 85–90%, водночас спостерігаються високі темпи зростання зовнішнього ринку. У світі щорічно подорожують близько 700 мільйонів людей, від 12 до 30% із них надають перевагу сільському туризму [1, 2].

Незважаючи на загальні позитивні тенденції розвитку галузі, європейські країни мають свої особливості розвитку організації сільського туризму, представлені у таблиці 1.

Аналіз особливостей організації сільського туризму європейських країн свідчить, що сутність та значення сільського туризму слід розглядати ширше, ніж просто вид діяльності. Цей вид туризму не розцінюється не лише у площині надання туристичних послуг, а він набуває соціального, культурного та економічного значення, впливає на ефективність використання потенціалу сільських територій для зростання рівня зайнятості сільського населення та вдосконалення інфраструктури сільської місцевості.

У багатьох європейських країнах, таких як Франція, Великобританія, Голландія, Ірландія, Німеччина, Іспанія, розвиток сільського туризму розглядається на національному рівні як складник комплексної програми соціально-економічного розвитку села, напрямом охорони і відновлення національних сільських ландшафтів. Так, завдяки державній підтримці вдалося зберегти альпійські луки Швейцарії, млини і канали Нідерландів, старі парки і вілли Італії. У країнах розвинутого туризму – Болгарії, Румунії, Ірландії, Угорщині, Польщі, Австрії, Німеччині – діють численні податкові

стимули через зменшення податків у сільському та зеленому туризмі, встановлені на національному рівні, найчастіше це стосується зменшення ПДВ на 5–10% від загальноприйнятого рівня. На регіональному і місцевому рівні також можуть бути надані податкові пільги [4, 5]. У більшості європейських міст зібрані кошти від туристичного збору за проживання в готелях мають цільове спрямування і використовуються для розвитку туристичної сфери на підконтрольних органам місцевого самоврядування територіях, для догляду за пам'ятками історії, культури та довкілля на місцевому і регіональному рівні. В Угорщині, у Польщі існують спеціальні державні програми з розвитку сільського туризму, за підтримки влади утворюються необхідні для функціонування цієї галузі державні, громадські або приватно-підприємницькі структури – об'єднання агротуристичних господарств і агентства, що створюють та ведуть електронні інтерактивні портали [6].

В Україні сільський туризм стає більш популярним, що підтверджується наявністю зареєстрованих близько 1600 садиб, які надають послуги сільського туризму. Живописні українські ландшафти, затишна атмосфера українських містечок, гостинність українського народу є цікавими для вітчизняних та іноземних туристів. Сільський туризм та його різновиди є напрямками, в яких можуть і повинні розвиватися українські села, особливо ті, що географічно, історично чи культурно мають очевидний туристичний потенціал. З огляду на закордонний та вітчизняний досвід господарювання суб'єктів, які надають послуги з сільського туризму, до числа очевидних переваг розвитку цього виду діяльності можна віднести:

Таблиця 1

Особливості організації сільського туризму у країнах Європи

Країна	Специфіка організації туризму
Британія	Включає елементи пізнавального та екологічного туризму, спілкування та харчування із сім'єю фермера, друкування рекламно-інформаційних каталогів, контактування із тваринами, спеціальні знижки для дітей.
Франція	Передбачає ухил в бік гастрономічного і винного туризму, туристи, як правило, розміщуються в котеджах.
Німеччина	Характерно проживання та харчування в будинку фермера, можливість долучитися до роботи в полях або в городі. Застосовується для участі у міжнародних ярмарках та торгових шоу.
Італія	Поєднує типовий відпочинок у сільській місцевості з відновленням здоров'я (екотуризм), вивченням гастрономії та продуктів місцевого виробництва, зайняттями спортом. Розміщення туристів відбувається в апартаментах і кімнатах, наметових містечках.
Чеська	Посидання мисливства, відвідування кінних ферм, винокурень, заповідних територій і занурення в автентичний сільський спосіб життя. Розглядається як можливість диверсифікації агробізнесу.
Іспанія	Поширений відпочинок у селі, відпочинок на фермі, знайомство з побутом, гастрономією, догляд за тваринами.
Польща	Відрізняється чітким розмежуванням господарств, для яких сільський туризм є єдиним бізнесом, і тих, які отримують від туризму додатковий дохід.
Латвія	Розглядається як інструмент розвитку території, а не тільки як вид туризму. Підтримується високий рівень місцевої кооперації.
Австрія	Передбачає залучення гостей до збору трав, приготування молокопродуктів, вигону худоби, активного гірського та екологічного туризму.
Фінляндія	Туристи розміщуються у будиночках без господарів на берегах заповідних озер та річок.
Румунія	Передбачає ухил до етнографічного та гастрономічного туризму. Значну роль відіграє національна асоціація сільського і культурного туризму.
Угорщина	Міжнародна спеціалізація – кінний туризм. Надаються податкові пільги.
Іспанія	Туристи розміщуються у сільських готелях на Канарських і Балеарських островах, а також у переобладнаних монастирях та історичних замках.
Данія	Спеціалізація – велосипедний туризм. Значна роль Національної асоціації агротуризму.
Ісландія	Характерна категоризація номерів та гостьових будинків.

Узагальнено автором з джерел [1; 3].

- скорочення рівня безробіття, стимулювання створення нових робочих місць;
- зростання доходів та підвищення життєвого рівня сільських жителів за відносно невеликих фінансових витратах, активізація малого підприємництва на селі;
- поповнення місцевих бюджетів через податки;
- поліпшення та розвиток інженерної та соціальної інфраструктури;
- реалізація на місці продукції особистого підсобного господарства, зокрема, готових продуктів харчування, розширення асортименту продукції присадибного господарства;
- стимулювання охорони місцевих визначних пам'яток, збереження місцевих звичаїв, фольклору, народних промислів;
- підвищення культурно-пізнавального рівня сільського населення;
- покращення екологічної привабливості сільської місцевості.

Незважаючи на позитивні тенденції розвитку сільського туризму в регіонах України, ця галузь стикається із низкою проблем, насамперед соціально-економічного характеру, а саме через відсутність:

- загальноприйнятої національної концепції з розвитку сільського туризму;
- спеціального законодавства, що регулює діяльність у сфері сільського туризму в Україні;
- стандартів і нормативів, які можна застосувати у сфері сільського туризму як спеціального сектора туристичної індустрії;
- кваліфікованих кадрів, знань і досвіду роботи в області обслуговування зарубіжних і вітчизняних туристів;
- знань і розуміння цінності власних рекреаційних ресурсів.

Слід враховувати, що тривалий час українське село переважно розглядалося як ресурс для сільгоспвиробництва, а питання соціального розвитку, екологічні, культурні, освітні вважали другорядними. Тому зараз потужний виробничий аграрний сектор гальмується у складній демографічній, соціально-економічній ситуації в сільській місцевості, в умовах знищення сіл та занедбаної інфраструктури. Отже, актуальним є вирішення проблем, які, з одного боку, стосуються загальнодержавних завдань сільського розвитку, а з іншого боку, розв'язання яких створювало б умови для розвитку прибуткового сільськогосподарського та несільськогосподарського бізнесу, серед якого сільський туризм є пріоритетним видом діяльності.

Ключовим елементом моделі розвитку сільського туризму є зміст, організація й інтенсивність державного втручання. Враховуючи важливість організаційних механізмів державного регулювання на прикладі країн різних географічних регіонів, в яких розвинена інфраструктура сільського туризму та узагальнюючи результати досліджень науковців, можна виокремити низку функцій державного регулювання, пов'язані з розвитком сільського туризму, які можна класифікувати за критерієм пріоритетної мети їх реалізації:

- функції розвитку сільського господарства, які передбачають в першу чергу просування і підтримку національного сільськогосподарського виробництва;
- функції розвитку сільських територій, які дозволяють спрямовувати зусилля на стримування урба-

нізації, збереження сільського населення, підтримку депресивних сільських територій, їх соціально-економічне розвиток;

- функція диверсифікації національного туристичного продукту означає стимулювання сільського туризму як нового сегмента туристичної індустрії з метою залучення додаткового туристського потоку [2].

Отже, формування політики щодо державного регулювання сільського туризму знаходиться у сфері інтересів загальної політики сільського розвитку шляхом інтеграції трьох складових: розвиток сільського господарства, розвиток сільських територій та диверсифікація туристичного продукту. За критерієм інтенсивності зусиль державних, регіональних органів управління і громадських ініціатив щодо формування та впровадження державної політики можна виділити три підходи до підтримки розвитку сільського туризму (таблиця 2).

Визначені типи державної політики в сфері сільського туризму дозволяють охарактеризувати ситуацію щодо державну політику розвитку сільського туризму в Україні і показати можливі протиріччя. Ключовою ознакою, що визначає тип державної політики розвитку сільського туризму, виступає наявність і рівень опрацювання бази стратегічних документів, таких як концепція, стратегія, програми розвитку сільського туризму.

Аналіз наявності бази стратегічних документів та спеціального законодавства щодо розвитку сільського туризму свідчить про пасивний тип державної політики.

Очевидним є факт відсутності в Україні цільових стратегічних документів щодо розвитку сільського туризму. Сільський туризм згадується в законодавчій та нормативно-правовій базі та планах заходів стратегічних документів розвитку туризму і / або сільського господарства:

- Закон України «Про туризм» від 15.09.1995 № 324/95-ВР;

- Розпорядження Кабінету Міністрів України; План, Заходи від 19.07.2017 № 489-р «Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції розвитку сільських територій».

Чинний Закон України «Про туризм» має низку недоліків, оскільки регулює туристичну діяльність загалом, не враховуючи особливостей окремих її сфер (зокрема й зеленого туризму). Саме тому зазначена туристична галузь потерпає від відсутності необхідного законодавчого регулювання. Тому, впорядкування чинного законодавства шляхом усунення прогалин та прийняття нових законодавчих актів щодо розвитку сільського туризму є нагальною потребою, враховуючи низку проектів документів, що мають вищий юридичний статус, серед яких:

- Постанова Верховної Ради України від 16.11.2004 № 2179-IV «Про прийняття за основу проекту Закону України про сільський та сільський зелений туризм».

- Постанова Верховної Ради України від 23.05.2017 № 2062-VIII «Про прийняття за основу проекту Закону України про внесення змін до Закону України «Про особисте селянське господарство» щодо розвитку сільського зеленого туризму».

- Постанова Верховної Ради України; Рекомендації від 13.07.2016 № 1460-VIII «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Розвиток туристичної індустрії як інструмент економічного розвитку та інвестиційної привабливості України»

Таблиця 2

Типи державної політики розвитку сільського туризму

Особливості типів державної політики	Державна політика в сфері сільського туризму		
	Активного типу	Поміркованого типу	Пасивного типу
Наявність бази стратегічних документів розвитку сільського туризму	Концепція, стратегія і програма розвитку сільського туризму	Стратегія або програма (дорожня карта) розвитку сільського туризму	Сільський туризм згадується в планах заходів стратегічних документів розвитку туризму і / або сільського господарства
Наявність спеціальної нормативно-правової бази розвитку сільського туризму	Так, в т.ч. з питань якості, оподаткування тощо	Немає	Немає
Міжвідомча взаємодія	Сформовані стійкі та ефективні механізми	Розроблені окремі стійкі і ефективні механізми	Механізми міжвідомчої взаємодії розробляються в межах окремих заходів
Міжгалузеві інтеграційні процеси	Активно задіяні і пов'язують сільський туризм з різноманітними галузями і видами діяльності	Інтеграційні процеси пов'язують сільський туризм з галузями і видами діяльності	Інтеграційні процеси, як правило, реалізуються в межах туристської індустрії
Координація інструментарію	Всього інструментарію на всіх рівнях державного регулювання	Окремих інструментів в межах окремих проектів і / або заходів	Немає

Джерело: [2]

Слід зазначити, що міжвідомча взаємодія при розробці стратегічних рішень з розвитку сільського туризму практично відсутня при пасивному типі державної політики. У цьому випадку, як показує практика, стратегічні документи (якщо вони є) розробляються і приймаються відомством, відповідальним за розвиток туризму або сільського господарства. При помірному типі державної політики, міжвідомча взаємодія обмежується рамками тих заходів, які вимагають участі інших міністерств, відомств, проектів або програм. Згідно зарубіжного досвіду, як правило, залучаються відомства, пов'язані з розвитком сільського господарства та сільських територій. Активний тип державної політики передбачає системний підхід до міжвідомчої взаємодії, коли співвиконавцями заходів зі стратегії або програми розвитку сільського туризму виступає ряд зацікавлених міністерств і відомств, в тому числі відповідальних за розвиток сільського господарства, культури, окремих територій, освіти, інформатизації тощо.

У відповідності до постанови Кабінету Міністрів України від 14 травня 2015 р. № 388 «Про утворення Координаційної ради з питань туристичної діяльності», функції щодо сприяння забезпеченню координації дій органів виконавчої влади з питань реалізації державної політики у сфері туризму та курортів покладено на загальнодержавному рівні – на Координаційну раду з питань туристичної діяльності. На регіональному обласному рівні функції міжвідомчої взаємодії покладені на департаменти інвестиційної, туристично-курортної діяльності та промислової політики, на сільському рівні – сільську раду.

Важливу роль у функціонуванні та розвитку сільського зеленого туризму відіграють громадські ініціативи. У 1996 році була створена всеукраїнська громадська організація «Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні», зі статусом юридичної особи. Наразі має у своєму складі 20 обласних осередків, понад 1200 членів. Саме за ініціативи цієї організації були розроблені проекти змін до Закону України «Про особисте селянське господарство», який дає

право власнику приватного селянського господарства надавати послуги у сфері сільського зеленого туризму з використанням власності цього господарства; введена добровільна екологічна сертифікація садіб сільського туризму «Зелена садиба» тощо.

Аналогічні відмінності присутні і при координації використовуваного інструментарію державної політики розвитку сільського туризму на всіх рівнях державного регулювання. Активний тип державної політики спирається на повну координацію використовуваного інструментарію на державному, регіональному та місцевому рівнях. У разі помірної політики координуються тільки окремі інструменти та заходи. При пасивній політиці координація практично відсутня, а використання інструментів індивідуально.

Залежно від типу державної політики різняться і інтенсивність міжгалузевих інтеграційних процесів у розвитку сільських територій. Найбільш високою інтенсивністю відрізняється інтеграція, що супроводжує активну державну політику, значно нижче вона в разі помірної типу. Продукти сільського туризму, заходи щодо його розвитку, інтегруються не тільки з туризмом і транспортною інфраструктурою, а й з рядом інших видів діяльності

Висновки. Таким чином, наявність нормативно-правової бази та ефективність забезпечення організаційних механізмів впровадження державної політики щодо розвитку сільського туризму свідчить про помірковану державну політику на загальнодержавному рівні, та пасивну на регіональному рівні, в якій ряд недоліків практики знаходить рішення. Є очевидним, що господарюючі суб'єкти не тільки потребують підтримки проектів у сфері сільського туризму, але і визначають відсутність системної політики в цій сфері як стримуючий фактор.

Відсутність стратегічних документів в галузі сільського туризму на загальнодержавному рівні призводить до невизначеності щодо пріоритетів його розвитку в регіонах. Слід підкреслити, що в державній туристичній політиці сільський туризм згадується як

один з традиційних і перспективних видів туризму, сільський туризм має значний потенціал розвитку. Дані положення обмежують ініціативи, пов'язані із розвитком сільських туристичних продуктів. Тому, головним

завданням успішного розвитку туристичного підприємства можна досягнути насамперед посиленням інституціональної ролі органів державної влади та місцевого самоврядування.

Список використаних джерел:

1. Котенко Т.М. Развитие зеленого туризма как важливого элемента рекреационно – туристического комплекса Украины / Т.М. Котенко // Молодой ученый. – 2016. – (28), ч. 1. – С. 79–83.
2. Трухачев А.В. Типы государственной политики развития сельского туризма: признаки и особенности // Сервис в России и за рубежом. 2015. № 5 (61). Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/typy-gosudarstvennoy-politiki-razvitiya-selskogo-turizma-priznaki-i-osobennosti>.
3. Заричная А.А. Европейский опыт развития сельского туризма // Экономика Крыма. – 2011. – № 4 (37). – С. 265-269.
4. Децентралізація влади та реформа місцевого самоврядування в Україні [Електронний ресурс] / [А. Єрмолаєв, В. Лупацій, В. Потапенко та ін.] // Нова Україна. – К. : Інститут стратегічних досліджень, 2015. – 44 с. – Режим доступу: <http://newukraineinstitute.org/media/news/528/file/DDecentral-15-1.pdf>.
5. Гоблик В.В., Щербан Т.Д. Регулювання діяльності у сфері сільського зеленого туризму: Досвід Європи випуск # 3 / 2016 Економіка і суспільство Мукачівський державний університет. – С. 27-29.
6. Корчинська О. О. Організаційно – економічне та інституційне забезпечення розвитку сільського зеленого туризму / О.О. Корчинська // Агросвіт. – 2015. – № 5. – С. 80–83.

УДК 338.48

Карташова О.Г.,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри публічного управління та адміністрування,
Херсонський державний аграрний університет

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ВИННИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ

Карташова О.Г. Соціально-економічні умови розвитку туристичних винних кластерів в Україні.

У статті визначено умови розвитку та підвищення конкурентоспроможності виноградарсько-виноробних підприємств та сформовані методичні засади формування регіонального винного туристичного продукту за умов створення виноробно-винного кластеру туризму регіону. Проаналізовано основні економічні показники виробництва та переробки винограду, вироблення виноматеріалів для визначення потенційних можливостей підприємств для розвитку регіонального тризму. Сформовано структуру виноробно-винного кластеру туризму регіону та визначено найкращі практики реалізації туристичних винних програм.

Ключові слова: винний туризм, регіональний кластер, виноградарсько-виноробні підприємства, регіональний розвиток.

Карташова О.Г. Социально-экономические условия развития туристических винных кластеров в Украине. В статье определены условия развития и повышения конкурентоспособности виноградарско-винодельческих предприятий и сформированы методические основы формирования регионального винного туристического продукта при условии создания винодельческо-винного кластера туризма региона. Проанализированы основные экономические показатели производства и переработки винограда, выработки виноматериалов для определения потенциальных возможностей предприятий для развития регионального тризма. Сформирована структура винодельческо-винного кластера туризма региона и определены лучшие практики реализации туристических винных программ.

Ключевые слова: винный туризм, региональный кластер, виноградарско-винодельческие предприятия, региональное развитие.

Kartashova O.G. Socio-economic conditions of development of tourist wine clusters in Ukraine. The article defines the conditions for the development and increase of the competitiveness of winemaking and wine-making enterprises and the established methodical principles for the formation of a regional wine product under the condition of creating a wine-and-wine cluster of tourism in the region. The basic economic indicators of production and processing of grapes, production of wine materials for the determination of the potential of enterprises for the development of regional trism are analyzed. The structure of the wine-and-wine cluster of tourism of the region has been formed and the best practices of realization of tourist wine programs have been determined.

Key words: wine tourism, regional cluster, wine-growing and winemaking enterprises, regional development.

Постановка проблеми. Туризм має істотний потенціал стимуляції зростання економіки – набуває все більш очевидної необхідності застосування інноваційних підходів для підтримки здорової економіки багатьох країн, спільнот та регіонів. Різні регіони за своїм рівнем розвитку знаходяться в різних економічних умовах, тому туризм розглядається як важлива форма економічного розвитку. Досвід багатьох країн доводить, що на туристичну галузь впливає велика кількість умов та результатів роботи інших секторів економіки, а сфера туризму здатна впливати на промисловість, транспорт, зв'язок, торгівлю, будівництво, сільське господарство, легку промисловість та народні ремесла.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи різноманітні підходи до визначення винного туризму, можна відзначити роботи з дослідження теорії та практики туризму Д.І. Басюк, І.М. Білецької, І.В. Зоріна, Н.В. Липчук, М.П. Мальської, Е.С. Маслової, А.П. Пергат, Л.А. Прокопчук, В.О. Рибінцева, С.М. Холла, Е.П. Шольц-Кулікова. Більшість учених вважає винний туризм одним із видів дегустаційного та гастрономічного туризму. У дослідженнях переважають історичний та культурний акценти, особливості створення регіональних винних туристичних турів. Дослідженнями ідей кластерних видів об'єднань займалися М. Портер, А. Маршалл, А. Вебер, Ф. Котлер. Серед вітчизняних учених – О.Л. Михайлюк, С.Г. Нездодимов та ін. Проте зміни в економічному середовищі країни потребують подальших досліджень, які мають базуватися на кластерному підході до винного туризму.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Створення системних і комплексних умов для подальшого розвитку та підвищення конкурентоспроможності винного туризму та галузі туризму загалом пов'язане з впровадженням інноваційних моделей управління регіональним розвитком, співпраці центральних і місцевих органів виконавчої влади, місцевого самоврядування, громадських та професійних організацій і підприємницьких структур, активної інформаційної підтримки та просування національного та регіонального туристичного продукту як на внутрішньому, так і міжнародному ринках. Подібна політика може бути продуктивною за умови системного програмного поєднання політико-правових, виробничих, маркетингових, інноваційно-інвестиційних заходів для розвитку індустрії туризму, підтримки винного туризму як пріоритетного напрямку туристичної діяльності та формування виноробно-винних кластерів туризму.

Виклад основного матеріалу. Туризм володіє великим потенціалом створення робочих місць, він стає одним із ключових факторів, що стимулюють створення робочих місць, розвиток дорожнього руху та будівництво готелів, виробництво всіх типів транспортних засобів, активне збереження народних ремесел та національної культури регіонів і країн.

Розвиток регіонального туризму полягає у розробленні туристичних локацій та стратегій. Під час розроблення стратегій туризму місцеві органи влади, громади та бізнес повинні розробляти механізми координації своїх дій з урахуванням тенденцій та пріоритетів розвитку територій. Необхідно усвідомлювати комерційні реалії та привабливість свого регіону: як раціонально стимулювати збільшення витрат туристів із використанням свого об'єкта та місцевої громади.

Туризм приводить до істотного збільшення населення та доходів у деяких громадах, особливо в пікові сезони. Через це можуть виникнути різні проблеми з раціональним використанням територій.

Серед усіх можливих видів туризму осередком стоїть сучасне вітчизняне виноградарство та виноробство. Адже країна, яка має визначений потенціал у сільському господарстві та є пристосованою для вирощування кращих сортів винограду, яка має всесвітньо відомі підприємства та наукові центри, має мати і високу культуру споживання вина. До того ж виноробство може і повинне стати потужним джерелом наповнення державного бюджету та одним із видів туризму в Україні.

Формування сучасних ринкових відносин в економіці України зумовлює необхідність підвищення управлінської і технологічної досконалості виноградарсько-виноробного агропромислового виробництва, активізації підприємницького середовища, забезпечення стабільного зростання у виробничому функціонуванні суб'єктів різних форм власності і господарювання. Основою вирішення цих завдань є орієнтир на інноваційну модель розвитку, законодавчо закріплену на державному рівні [1]. Але важливо усвідомлювати, що специфіка виробничого функціонування виноградарства як базової галузі визначає інноваційний розвиток агропромислових формувань не тільки як упровадження новітніх технологічних, продуктових та управлінських розробок, які забезпечують підвищення конкурентоспроможності, збільшення обсягів та зниження вартості виробництва виноградарської продукції. Специфіка ідеї інноваційного розвитку виробництва виноградарських ресурсів, що являє собою складну, відкриту, здатну до самоорганізації та саморозвитку економічну систему з динамічно змінюваними недетермінованими і суперечливими характеристиками, – оптимізувати продуктивні сили у своїй взаємодії із природно-кліматичними ресурсами, розмірами господарських систем та новими видами соціального бізнесу [2]. Таким може стати і винний туризм.

Інвестиційно-інноваційний розвиток виноградарсько-виноробної системи аграрного сектору загалом потребує подальшого вдосконалення, її доцільно ґрунтувати на концепції системного інвестиційно-інноваційного оновлення виноградарства та виноробства, яка передбачає визначення формування та функціонування інтегрованих мереж диверсифікованих інновацій у виноградарстві, виноробстві та туризмі; управління матеріально-грошовими та трудовими ресурсами їх постачальників та споживачів і впровадження екологізованих сільськогосподарських інновацій в умовах ринкової та природної невизначеності, що дає можливість підвищити ефективність аналізу інноваційної модернізації сільськогосподарського комплексу на рівні держави, регіонів, громади та окремих підприємств. Має здійснюватися ефективна кооперація та концентрація ресурсів за вектором інтегрованого впровадження інноваційних технологій, видів продукції та методів управління у середовищі вітчизняних товаровиробників та сімейних господарств [3; 4]. У зв'язку з цим формування інноваційних контурів модернізації виноградарсько-виноробного агропромислового комплексу в туристичну галузь дає змогу підтримувати диверсифіковану адаптацію та регіональну зв'язність розповсюджуваних агропромислових нововведень за

мінімального фінансового забезпечення їх виробничого супроводу.

Займаючи незначну питому вагу у площі сільськогосподарських угідь, виноградарсько-виноробні підприємства за умов ефективного зростання суттєво впливають на рівень соціально-економічного розвитку регіонів. Проте основні показники розвитку виноградарства за останні двадцять п'ять років, за даними Держкомстату України [5; 6], свідчать про критичний занепад виноградарської галузі, яка нині знаходиться фактично в стані глибокої системної кризи і характеризується не тільки скороченням загальних площ виноградних насаджень у плодоносному віці по Україні (екстенсивного індикатора економічного розвитку виноградарства) більше ніж удвічі, а й негативною економічною динамікою виробництва винограду, яке скоротилося за період, що аналізується, фактично майже наполовину (табл. 1).

В Україні сьогодні склалися зони промислового виноградарства, які охоплюють південні регіони (зокрема, Одеську, Миколаївську, Херсонську області та Закарпаття). Як свідчать дані статистики щодо динаміки переробки винограду та виробництва виноматеріалів, загальний випуск виноматеріалів та кількість переробленого винограду знизилася за останні 16 років (рис. 1).

Важливу роль у забезпеченні ефективного розвитку підкомплексу відіграє агропромислова інтеграція. Переваги інтегрованих формувань – у забезпеченні більш високої ефективності як виноградарства, так і господарської діяльності загалом.

Сьогодні у всіх виноробних регіонах світу вважають за доцільне розвивати і підтримувати такий вид тематичного туризму як винний, відповідно, рекламувати продукцію місцевих виробників алкогольних напоїв і просувати місцевий туристичний продукт, отримуючи додаткові економічні та соціальні вигоди від туристів – цінителів вина. Це стосується насамперед відомих європейських виноробних регіонів – Італії, Франції, Іспанії, Португалії, Угорщини, а також країн «Нового Світу вина», таких як Австралія, Аргентина, Чилі, США і Південна Африка, де винний туризм відіграє важливу роль у популяризації місцевої виноробної продукції.

Винний туризм є формою маркетингу винограду і вина, може поєднуватися з усіма видами діяльності, які супроводжують вирощування винограду, просування виноградної сировини і виноматеріалів від сільськогосподарських товаровиробників та виноробних підприємств до кінцевих споживачів. Також винний туризм підвищує ефективність маркетингових комунікацій та брендингу як господарюючих суб'єктів на внутрішньому і зовнішніх ринках виноградно-виноробної продукції, так і загалом виноробних регіонів України.

Розвиток спеціалізованих послуг такого виду туризму дає змогу збільшити тривалість туристичного сезону в регіоні, підвищити туристичний імідж місцевості, збільшити кількість туристичних прибуттів, збагатити і диференціювати місцевий туристичний продукт за рахунок упровадження винних турів, фестивалів, екскурсій, дегустацій і презентацій.

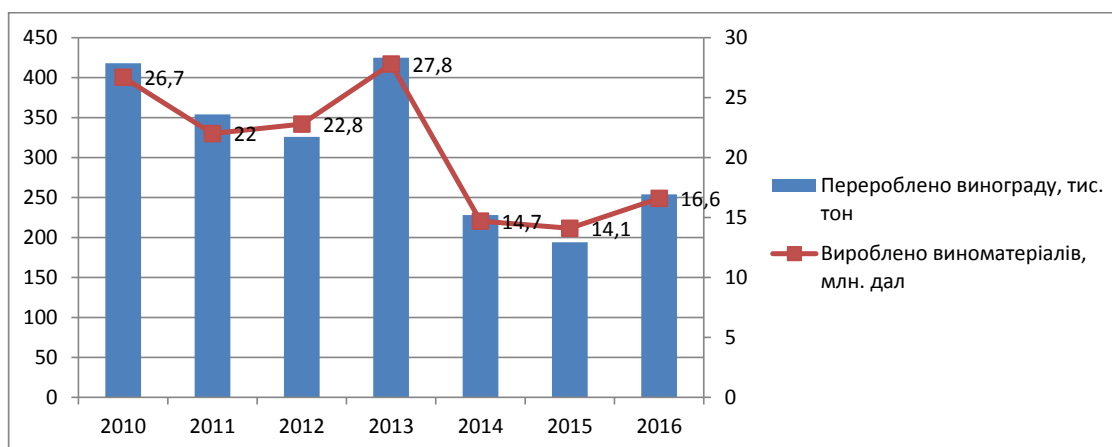


Рис. 1. Динаміка переробки винограду та виробництва виноматеріалів*

* За даними Державної служби статистики України. **2015–2016 роки без урахування АР Крим [5; 6].

Таблиця 1

Основні показники вирощування винограду в Україні *

Показник	Роки							Відношення 2016 до 1990, %
	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016	
Площа виноградних насаджень, тис. га	176	155	99,4	80,6	67,6	41,8	42,7	24,26
Валовий збір, тис. т	836	457	514	443	408	386	377,8	45,19
Урожайність, ц/га	58,3	33,2	51,7	54,9	60,3	92,3	88,4	150,9
Реалізація винограду, тис. т	604	221,6	298,7	148,4	164,9	154,2	156,8	25,96
Рівень рентабельності, %	71,7	74	62,7	31,7	91,6	102,4	71,4	–

* За даними Державної служби статистики України.

**2015–2016 роки без урахування АР Крим [5; 6].

В Україні існують всі передумови для успішного розвитку винного туризму, оскільки держава входить у двадцятку світових лідерів виробництва цього сонячного напою. Ключовим фактором розвитку ринку винного туризму в Україні є підприємства і структури, пов'язані з виробництвом і продажем алкогольної продукції.

Їхня частка в роздрібному продовольчому товарообігу України – в межах 20%, що є досить високим показником для економіки (для порівняння, внесок туризму у ВВП України становить близько 1%). Виноробна продукція має потенційну конкурентоспроможність як за смаковими, так і за ціновими параметрами, про що свідчать економічні ніші на європейському та інших ринках продовольства, які розробляються українськими товаровиробниками.

Серед європейських найкращих практик винного туризму можна виокремити кластер Бордо. До нього входять підприємства виробництва винограду, вина, добрив, засобів захисту рослин, розплідники і селекційні господарства, виробники машин і устаткування для виноградарства і виноробства, пакування та тари, компанії із забезпечення сертифікації продукції, мережі дистрибуції та торгівлі. У кластер входить мережа готелів та закладів громадського харчування, яка забезпечує 50% доходів винно-туристичного кластера, а також Інститут енології, Винна школа, Школа винного бізнесу і громадські організації інтелектуальної власності, захисту прав споживачів тощо. Серед учасників кластера – підприємства з надання юридичних послуг, маркетингові, друкарські, маркетингові та дизайнерські підприємства, які забезпечують рух інформаційних потоків у кластері. Все вони забезпечують виконання загальної стратегії кластера – просування регіону Бордо як виробника еталонних вин у світі [7].

У ролі нової туристичної виноградарсько-виноробної територіальної системи виступає територіальне кластерне утворення або об'єднання. Кластер – це одна з форм об'єднань родинних, пов'язаних між собою, взаємодоповнюючих організацій і підприємств, що кооперуються з метою взаємної підтримки і координації своїх дій. Як форма територіальної організації виробництва кластери успішно апробовані в багатьох країнах із ринковою економікою. Такі форми об'єднань сприяють розвитку підприємств і регіонів, залученню інвестицій, дають змогу успішно конкурувати на ринку і відновлювати довір'я між урядом і бізнесом у кожній із країн. Туристичний виноградарсько-виноробний кластер – це вузькоспеціалізована, стала на ринку система, що має територіальний характер, тому що виноградарство і виноробство невідривне від території, а їхня продукція унікальна для кожної місцевості [8].

Відзначимо, що в теорії туризмології немає єдиного термінологічного визначення цього виду туризму. Можуть вживатися терміни «винний туризм», «дегустаційний туризм», «винно-гастрономічний туризм» і «енотуризм», часто трапляються терміни «пивні тури», «віскі-тури». У публіцистиці іноді можна побачити визначення «алкотуризм» і «п'яний туризм» – подорож у будь-яку географічну місцевість з основною метою розпиття спиртних напоїв.

В українських сучасних реаліях, враховуючи стан виноградарсько-виноробної галузі, нарізла необхідність об'єднання виноробно-винного кластера туризму регіону для максимізації прибутків, релаксації потенціалу регіону та забезпечення раціонального використання природних ресурсів [9].

Структуру виноробно-винного кластера туризму регіону наведено на рисунку 2. Для забезпечення



Рис. 2. Структура виноробно-винного кластера туризму регіону

Кращі практики винного туризму в Україні

Підприємство	Характерні особливості (місце розташування, форма участі)
Виноробне господарство князя Трубецького	Єдине історичне шато України. Херсонська область, Бериславський район, село Веселе. Виробництво, екскурсії (виращування винограду, виробництво вина, зберігання у винних підвалах, мальовничий краєвид на березі Дніпра), дегустація, продаж вина власного виробництва.
Будинок марочних коньяків «Таврія»	Херсонська область, Нова Каховка. Виробництво вин та коньяків, екскурсії (виращування винограду, технологія виробництва коньяку, зберігання та витримка у галереях), дегустація та основи етикету, продаж власного виробництва.
Винарня «Колоніст»	Сімейна виноробня. Одеська область, Болградський район, село Криничне. Виробництво вин, екскурсії (екскурсії по виноградниках, виноробних цехах і винних підвалах), дегустація вин та страв болгарської кухні, продаж власного виробництва.
Винзавод «Шабо»	«Центр культури вина Шабо». Одеська область, Білгород-Дністровський район, село Шабо. Виробництво вин та коньяків, екскурсії (історія вина, структура підприємства, винні підвали, пам'ятник Виноградній лозі, мультимедійна скульптура «Фонтан Діоніса»), дегустація, продаж власного виробництва.
Винарня Grande Vallee	Завод «Винтрест». Одеська область, Овідіопольський район, селище Великодолинське. Виробництво вин, екскурсії (завод, виноградники), дегустація вин у супроводі сомельє, відпочинок на літній терасі, продаж власного виробництва.
Винарня «Бейкуш»	Сімейне господарство. Миколаївська область, Очаківський район, село Чорноморка. Виробництво вин, екскурсії, дегустація вин, продаж власного виробництва, участь у гастрономічних фестивалях.
Виноробний комплекс «Чизай»	Закарпатська область, місто Берегове, урочище Чизай. Виробництво, екскурсії (виращування винограду, виробництво вина, вино сховища, Музей виноградарства та виноробства, підйом на вершину виноградних пагорбів), дегустація вина та їжі, продаж вина власного виробництва.
Винзавод «Леанка»	Закарпатська область, Ужгородський район, селище Середнє. Виробництво сухих, десертних та марочних сухих вин, екскурсії (Середнянські винні підвали, зберігання вина), дегустація, продаж вина власного виробництва.
Дегустаційний підвал «Старий підвал»	Закарпатська область, місто Берегове. Виробництво, екскурсії (технології виробництва, винний підвал), дегустація, продаж вина власного виробництва.
Винарня Олександра Ковача	Дегустаційний винний зал «Шардоне». Закарпатська область, місто Ужгород. Асоціація виноробів і виноградарів Закарпаття, свято молодого вина «Закарпатське божоле». Виробництво, дегустація, продаж вина власного виробництва, участь у конкурсах і фестивалях.

ефективного розвитку виноградарсько-виноробного підкомплексу необхідно розвивати інтегративні формування агровиробництва, що дасть значно більшу кількість можливостей для підвищення конкурентоспроможності регіонів.

Винний туризм може включати в себе:

- відвідування виноградних плантацій, сільськогосподарських виноробних підприємств;
- ознайомлення з технологією виготовлення алкогольних напоїв безпосередньо на виробництві;
- ознайомлення з історією виноробства, пивоваріння, національних традицій вживання спиртних напоїв; відвідування спеціалізованих музеїв і виставок;
- відвідування дегустаційних залів і підвалів, дегустацію місцевих сортів винограду;
- відвідування ресторанів, що пропонують послуги дегустації вина;
- участь у винних фестивалях і тематичних святах;
- участь у спеціалізованих виставках, форумах, конференціях, конкурсах, аукціонах, майстер-класах.

Хоча основним об'єктом уваги є вино, туристи активно дегустують страви національної кухні і

гастрономію місцевого виробництва. В Україні вже започатковано такий вид бізнесу, серед представників якого вже формуються найкращі практики винного туризму (табл. 2).

Цілі і методи винного туризму повною мірою відповідають соціально-гуманітарній місії туристичної діяльності як найважливішого чинника діалогу культур, поваги до загальнолюдських культурних цінностей, толерантності до способу життя, світогляду і традицій інших народів, адже виноробство є невід'ємною частиною соціально-культурної спадщини кожної нації, оригінальним надбанням будь-якого етносу.

Висновки і пропозиції. За останнє десятиліття винний туризм став ключовим компонентом гастрономічного туризму і основою стратегій із диверсифікації багатьох туристичних напрямів. Винний туризм тісно пов'язаний з ідентичністю територій і має культурну, економічну та історичну цінність. Крім того, він є основною рушійною силою у стратегіях із диверсифікації, допомагаючи виробникам збагатити свою туристичну пропозицію та залучити різні верстви населення.

Список використаних джерел:

1. Тимчук С.В., Нецадим Л.М. Інноваційні методи економічного аналізу діяльності туристичних підприємств в Україні / Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор» Випуск 2 (41) – 2017.
2. Кучеренко В.М. Формування та розвиток аграрної ринкової інституції виноробної галузі: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00. 03 – Нац. ун-т харч. технологій. – Київ : [Б.в.], 2016. – 23 с.

3. Карташова О.Г. Підвищення ефективності виробництва виноградарсько-виноробних підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00. 04 Дніпропетр. держ. аграр. ун-т. – Д., 2011. – 20 с.
4. Осипов В., Осипова Л. Виноградарство та виноробство України. Сучасний стан, проблеми, тенденції розвитку / Економіст. – 2015. – №. 5. – С. 28–31.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Державна служба статистики України. Перероблення винограду та виробництво виноматеріалів у 2016 році – К., 2017. – 11 стор.
7. Нездоймінов С.Г. Регіональні контури кластерного розвитку винного туризму // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2014. – № 8 (1). – С. 136–141.
8. Михайлюк О.Л. Перспективи розвитку винних туристичних кластерів на Півдні України / Науковий вісник, ОНЕУ, № 1 (181), 2013, С. 29–41.
9. Басюк Д.І. Теоретико-методологічні основи управління розвитком винного туризму в Україні : автореф. дис. д-ра екон. наук : спец. 08.00.03. «Економіка і управління національним господарством» / Басюк Дарія Іванівна. – К., 2015. – 42 с.

УДК 332.1

Павлов К.В.,
кандидат економічних наук,
доцент, докторант,
*Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки*

ТЕОРЕТИЧНИЙ ГЕНЕЗИС КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Павлов К.В. Теоретичний генезис конкурентних відносин на ринку житлової нерухомості: регіональний аспект. У статті визначено регіональні особливості розвитку ринку житлової нерухомості. Розглянуто характеристики та специфічні особливості ринку житлової нерухомості. Окреслено актуальні проблеми розвитку ринку нерухомого майна в Україні, а також проаналізовано його регіональні особливості. Доведено, що регіональні ринки житлової нерухомості слід розглядати як систему відносин між покупцями та продавцями, що діє на основі цивільного механізму з урахуванням особливостей правового режиму привласнення, природних властивостей та соціального значення. Ідентифіковано критерії ефективності конкурентної політики держави на регіональних ринках житлової нерухомості.

Ключові слова: механізм регулювання ринків, державне регулювання, конкурентні відносини, регіональний ринок житлової нерухомості, нерухомість, монополія, орендна плата.

Павлов К.В. Теоретический генезис конкурентных отношений на рынке жилой недвижимости: региональный аспект. В статье определены региональные особенности развития рынка жилой недвижимости. Рассмотрены характеристики и специфические особенности рынка жилой недвижимости. Определены актуальные проблемы развития рынка недвижимости в Украине, а также проанализированы его региональные особенности. Доказано, что региональные рынки жилой недвижимости следует рассматривать как систему отношений между покупателями и продавцами, что действует на основе гражданского механизма с учетом особенностей правового режима присвоения, природных свойств и социального значения. Идентифицированы критерии эффективности конкурентной политики государства на региональных рынках жилой недвижимости.

Ключевые слова: механизм регулирования рынков, государственное регулирование, конкурентные отношения, региональный рынок жилой недвижимости, недвижимость, монополия, арендная плата.

Pavlov K.V. Theoretical genesis of competitive relations in the residential real estate market in Ukraine: a regional aspect. The article describes regional features of the development of the residential real estate market. The characteristics and specific features of the residential real estate market are considered. The actual problems of the real estate market development in Ukraine are outlined and its regional features are analyzed. It is proved that regional real estate markets should be considered as a system of relations between buyers and sellers operating on the basis of a civilian mechanism, taking into account the particularities of the legal regime of appropriation, natural properties and social value. The criteria of the effectiveness of the state competition policy on the regional real estate markets have been identified.

Key words: mechanism of regulation of markets, state regulation, competitive relations, regional market of residential real estate, real estate, monopoly, rent.

Постановка проблеми. Економіка України є синтезом різноманітних, проте взаємопов'язаних ринків, які в сукупності формують складну ринкову структуру. Рівень становлення та особливості функціонування окремих сегментів цієї структури, зокрема ринку житлової нерухомості, як на державному, так і на регіональному рівнях виступають важливим аспектом розвитку ринкових відносин. Через постійно зростаючий попит на нерухомість, низьку платоспроможність населення та незбалансованість розвитку окремих сегментів регіонального ринку житлової нерухомості питання конкуренції та механізму її функціонування сьогодні є досить актуальними.

Ринок житлової нерухомості є однією зі складових державної економіки, оскільки він містить більше половини усього світового багатства, а його стабільне функціонування вважається одним із найбільш складних процесів ринкових перетворень, що відбуваються в державі. Активне функціонування ринків нерухомого майна є однією з умов стійкого розвитку міст і регіонів. Цей розвиток є основою для ефективного управління регіонами і здійснюється в системі національного управління й місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ролі й місця, заходів та важелів, методів і моделей регулювання ринків нерухомого майна досить широко представлені в роботах українських та іноземних учених, а саме в працях А. Асаула, В. Базилевича, В. Бодрова, І. Грицяка, І. Зотова, О. Кілієвича, В. Лагутіна, О. Лебединської, І. Малого, Р. Манна, В. Павлова, Б. Райзберга, С. Ромата, В. Рибалкіна, В. Тертички. Однак, незважаючи на високий рівень наукових досліджень, існує низка нерозв'язаних проблем, пов'язаних з дослідженням процесів, що відбуваються на регіональних ринках житлової нерухомості, недостатнім аналізом структури попиту та пропозиції на ринку, низькою інформаційною забезпеченістю суб'єктів ринку, спостерігається недосконалість правової, нормативної та методологічної бази.

Формулювання цілей статті. Метою статті є теоретичне та методологічне обґрунтування фундаментальних і прикладних засад механізмів регулювання регіональних ринків житлової нерухомості як складного соціально-економічного інституту.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах Україна знаходиться на етапі становлення системи ринків, одним із яких є ринок житлової нерухомості. Під цим поняттям розуміється система відносин між суб'єктами ринку житлової нерухомості, що, на відміну від наявних, побудована з урахуванням регіональних організаційно-економічних засад функціонування для забезпечення ефективного обігу об'єктів житлової нерухомості між власниками, а саме ціноутворюючих, соціальних, стимулюючих, інвестиційних.

Трансформаційні перетворення регіональних ринків житлової нерухомості в Україні привели до докорінних змін в інституційній організації внаслідок приватизації та комерціалізації, формування конкурентного середовища, розширення кола їх учасників, утворення нових механізмів їх придбання.

Ринки житлової нерухомості в умовах трансформаційних процесів в Україні характеризується інститу-

ційною асиметрією та структурною неповнотою, а їх кризове економічне становище закономірно уповільнює розвиток ринків житлової нерухомості через зниження показників ефективності економіки, недосконалість фінансово-кредитної системи, загальний спад виробництва, падіння реальних доходів та посилення соціальної стратифікації населення.

Ринок житлової нерухомості – це особливий вид ринку, на якому об'єктом купівлі-продажу чи застави для отримання кредиту виступають житлові об'єкти, яка приймає форму товару лише на ринку, який має вартість і володіє специфічними якостями задоволення потреби у житлових та виробничих приміщеннях або земельних ділянках.

Регіональний ринок житлової нерухомості – це ринок окремого територіального підрозділу, області, району або їх частин, пов'язаних між собою господарськими зв'язками, що не має чітко окреслених кордонів, а процес регулювання потреб суспільства у житловій нерухомості є його розвитком [9]. Цей ринок є відокремленою частиною сфери регіонального обігу, що є своєрідним механізмом купівлі-продажу об'єктів житлової нерухомості на основі економічних відносин, особливістю якого є обов'язковий перехід права власності від продавця до покупця.

В процесі оцінювання механізму функціонування ринку житлової нерухомості варто проводити аналогію з ринком фінансових інвестицій, адже ринок житлової нерухомості функціонує паралельно з ним. Пов'язане це з тим, що нерухомість є надзвичайно привабливим об'єктом для капіталовкладень, оскільки дає змогу не лише зберігати вартість вкладеного в неї капіталу, але й нарощувати її в часі.

На регіональному рівні суб'єктами ринку житлової нерухомості виступають продавці, покупці та низка посередників. Посередники можуть як представляти інтереси держави, так і працювати на комерційній основі. Об'єктами регіонального ринку житлової нерухомості є земельні ділянки, виробничі будівлі і споруди, будівлі і споруди невикористаного призначення, об'єкти незавершеного будівництва тощо.

Умовно регіональні ринки житлової нерухомості сегментують на ринок землі, ринок комерційної та промислової житлової нерухомості та ринок житлової нерухомості. Відповідно, формуються «підсегменти» регіональних ринків житлової нерухомості, що розвиваються за різноманітними схемами та мають суттєві розбіжності.

Вивчаючи особливості регіонального ринку житлової нерухомості, варто зазначити, що механізм його функціонування спирається на ті ж економічні категорії, що й загальнодержавний ринок житлової нерухомості. Перш за все йдеться про наявний попит на об'єкти житлової нерухомості, наявну пропозицію житлової нерухомості, оренду та орендну плату і, звичайно ж, один із основоположних факторів – ціну.

Регіональний ринок житлової нерухомості формується під впливом соціальних, економічних, природно-кліматичних, демографічних та інших факторів. Ринкова вартість об'єктів нерухомого майна визначається не лише наявною кон'юнктурою ринку, тобто співвідношенням попиту і пропозиції, але й особливостями його функціонування, а саме можливим рівнем доходності, рівнем ризику інвестування капіталу, можливою

ціною продажу об'єкта житлової нерухомості на конкретну дату тощо [1].

В процесі інтенсивної лібералізації у сфері прав власності на об'єкти житлової нерухомості в Україні почали стихійно розвиватись інститути посередництва на ринку нерухомого майна, випереджаючи процес створення відповідного регуляторного середовища. Незважаючи на неналагодженість ефективної системи реєстрації прав власності на нерухоме майно, нині все ще діють громіздкі та обтяжливі процедури технічної інвентаризації житлової нерухомості. Водночас у сфері будівництва також залишається чинною складна дозвільна система, хоча й вона виявилася недієвою для запобігання стихійній забудові.

Оцінюючи механізм функціонування регіонального ринку житлової нерухомості, можна виокремити низку проблем, які нині властиві йому. Перш за все це нерівномірність розвитку окремих сегментів ринку житла та недосконалість нормативно-правової бази, що регулює економічні відносини, які виникають на ринку. Вагомими недоліками залишаються низька платоспроможність населення та низький інвестиційний потенціал юридичних осіб у результаті кризових явищ в економіці, що є характерним для більшості регіонів.

Поки що відсутні професійні підходи до управління житловою нерухомістю через новизну і відсутність єдиного термінологічного підходу; відсутній аналіз специфіки його економічних законів, що визначають стан ринку житла та критеріїв оцінки процесів розвитку ринку; є невизначеність системи ризиків у сфері житлової нерухомості і можливості управління ними [3].

До важливих недоліків функціонування регіонального ринку житлової нерухомості також належать недостатня інформованість учасників ринку, відсутність єдиних стандартів на послуги у сфері управління нерухомістю, відсутність досвідчених і підготовлених кадрів з управління та роботи на ринку житлової нерухомості тощо [6].

Нині на ринку житлової нерухомості як специфічному секторі економіки варто виділити такі закономірності, як низька ліквідність; збільшення вартості об'єктів житлової нерухомості в часі; обмежена кількість покупців та продавців; незбалансованість попиту і пропозиції; слабкий рівень досліджень; циклічний характер розвитку [2].

На думку В. Павлова, А. Асаула та інших вчених, конкурентоспроможність житлової нерухомості – це сукупність характеристик, що відрізняють їх від об'єктів-аналогів за рівнем витрат на його купівлю та подальшу експлуатацію, за ступенем задоволення індивідуального споживача, а також їх здатність бути виділеними споживачем з інших груп аналогічних об'єктів, пропонованих фірмами-продавцями, завдяки більш високим споживчим властивостям і техніко-економічним параметрам [4].

Справді, з одного боку, конкуренція на регіональних ринках житлової нерухомості є найважливішою умовою їх існування та розвитку, адже саме вона змушує учасників ринку постійно впроваджувати найбільш ефективні способи виробництва, пропонувати нові концепції та цінові пропозиції, здійснювати роботу в нових сегментах. З іншого боку, форми прояву та зміст конкуренції передусім обумовлені станом регіональних ринків, їх тенденціями та цивілізованістю [4].

Поряд з державними заходами щодо обмеження монополізму у виробництві та продажу масових товарів необхідні спеціальні заходи державної антимонопольної діяльності стосовно товарів, які продаються на регіональних ринках житлової нерухомості.

Річ в тім, що великі об'єкти власності у вигляді нерухомого майна найчастіше не представлені на ринках як об'єкти масових продажів, у зв'язку з чим важко безпосередньо виявити монополістів, захоплюючих більшу частину ринків подібних товарів і перешкоджаючи тим самим вільній конкуренції. Ринки продажу об'єктів власності у вигляді аукціонів, конкурсів є зручним полем для появи прихованої та прямої змови покупців, набувачів власності.

Не менш важливим є те, що для багатьох об'єктів власності характерним є не продаж безпосередньо об'єкта, а передача прав на його використання у вигляді оренди, передачі в управління пакетів акцій. Антимонопольне управління необхідне для підтримки конкурентних засад у сфері поводження майнових об'єктів власності, сприяння формуванню сучасного, цивілізованого ринку нерухомості [1].

Антимонопольні заходи, що застосовуються для регулювання відносин на регіональних ринках житлової нерухомості, вбачаються в державному регулюванні купівлі, продажу, передачі, реорганізації об'єктів нерухомості з метою здійснення цих процесів з дотриманням конкурентних принципів. При цьому важливо дотримуватися раціонального співвідношення державного регулювання та ринкового саморегулювання, але механізми саморегулювання слід спочатку налаштувати на конкуренцію, обмежити властиву нинішнім способам саморегулювання ринку тенденцію служити інтересам вузького кола осіб, представникам олігархії та монополізму.

Розвитку конкурентних відносин сприятиме поліпшення механізму ціноутворення на об'єкти власності на регіональних ринках житлової нерухомості. Специфіка ринку купівлі-продажу об'єктів нерухомого майна така, що навіть за наявності формально додержаних умов конкурсного продажу або аукціону немає гарантії продажу об'єкта за реальною ринковою ціною, оскільки ринок буває надто обмеженим, особливо під час закритого конкурсу, через що неможливо запобігти попередній змові кількох його учасників та істинних учасників, що імітують конкуренцію. До того ж встановлення початкової вартості об'єкта нерухомого майна, що виноситься на аукціон, повністю залежить від аукціоніста [10].

Вільне ринкове ціноутворення на основі врівноваження попиту та пропозиції практично не працює на ринку великих об'єктів нерухомого майна, тому державне, незалежне від агентів ринку регулювання цін на нерухомість стає неминучим. Необхідно запобігати, як правило, продажу об'єктів державної власності за умов так званої балансової вартості, якщо навіть вона обчислена з урахуванням переоцінки основних засобів, оскільки балансова вартість об'єкта зазвичай не відображає його ринкову вартість.

Основним засобом цінового регулювання на регіональних ринках житлової нерухомості покликане стати встановлення цінових обмежень під наглядом антимонопольних органів. Обмеження повинні встановлюватися з урахуванням незалежної оцінки вартості об'єкта

за визнаними методиками, що спирається як на витратний, так і на дохідний підходи, з використанням методу порівняння. Обмежування рівня цін для конкретних об'єктів або стосовно типових об'єктів власності необхідно встановлювати до проведення продажу та повідомляти їх організаторам продажів [10].

Важливим також є запровадження державного регулювання величини орендної плати, що стягується за оренду об'єктів державної і муніципальної власності. Встановлення орендної плати як договірної ціни за угодою між орендодавцем та орендарем не забезпечує її відповідність ринковим реаліям. Бажаним було б встановлення державних преїскурантів орендної плати на типові об'єкти житлової нерухомості з урахуванням їх виду і типу (житлова площа, приміщення під офіси, складські приміщення, земельні ділянки, тощо), а також їх якісних параметрів (продуктивності, зручності використання, розташування, ступеня зносу тощо), які покликані стати орієнтирами величини орендної плати. Також важливу роль відіграє державне регулювання величини орендної плати та плати за надання державного майна в концесію залежно від характеру використання об'єкта орендарем, концесіонером та його інвестиційного внеску в розвиток об'єкта. Плата державі за користування об'єктом нерухомого майна може бути поставлена в залежність від принесеним цим об'єктом прибутку. Державні органи повинні розробляти методики визначення орендної та концесійної плати з урахуванням оціночної вартості об'єкта [10].

Зазначена вище специфіка ринку продажу та оренди об'єктів житлової нерухомості стимулю-

вала б прояв прихованого монополізму, який важко побачити безпосередньо на ринку. Тому в антимонопольне управління ринками об'єктів власності слід було б включати попередній контроль за концентрацією власності певного виду або різних видів у руках одного власника, а саме концентрацією як речових, матеріальних об'єктів власності, так і куплених часток, паїв, акцій.

Висновки. Резюмуючи вищевикладене, можемо зробити висновок, що складність функціонування та розвитку регіональних ринків нерухомого майна в Україні пов'язана передусім із:

- комплексною інформатизацією всіх учасників даного ринку, що пов'язане з доступністю єдиної інформаційної бази, запровадженням спеціальних програмних продуктів тощо;
- правовою базою, що регламентує відносини, які розвиваються та удосконалюються в цій сфері;
- відсутністю професійних підходів до управління житловою нерухомістю у зв'язку з нововведеннями та протиріччями термінологічної класифікації; специфікою аналізу економічних законів, що визначають стан даного ринку; критеріями оцінки процесів розвитку даної сфери; системою ризиків щодо об'єктів нерухомості та можливостями управління ними;
- спеціалізованою підготовкою кадрів для підприємницьких структур, які працюють з об'єктами житлової нерухомості, а також для структур органів влади, що управляють ними;
- моніторингом стану ринку житлової нерухомості в регіонах зокрема та країні загалом;
- стандартами послуг у сфері управління житловою нерухомістю.

Список використаних джерел:

1. Зотов И. Искусство проведения операций с недвижимостью / И. Зотов, А. Моченков. – Х. : РИП Оригинал, 2008. – 320 с.
2. Кривов'язюк І. Трансформація сутності та суб'єктна структура регіональних ринків житлової нерухомості на сучасному етапі / І. Кривов'язюк, Н. Смолярчук // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 233–241.
3. Манн Р. Особливості діагностування стану і перспектив розвитку ринку житлової нерухомості / Р. Манн // Економіка & держава. – 2007. – № 9. – С. 15–17.
4. Павлов К. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості / К. Павлов, О. Стрішенець // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2016. – Вип. 47. – Т. 2. – С. 35–38.
5. Павлов К. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні : [монографія] / К. Павлов. – Рівне : НУВГП, 2013. – 250 с.
6. Ринок житлової нерухомості : [навчальний посібник] / [В. Павлов, А. Асаул, І. Пилипенк, Н. Павліха, І. Кривов'язюк]. – К. : Кондор, 2006. – 336 с.
7. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень : Закон України від 11 лютого 2010 року № 1878-VI.
8. Про оплату за землю : Закон України від 3 липня 1992 року № 2535-XII зі змінами і доповненнями від 27 квітня 2010 року.
9. Рибалкін В. Політична економія : [навчальний посібник] / В. Рибалкін, В. Бодрова. – К. : Академвидав, 2007. – 627 с.
10. Райзберг Б. Государственное управление экономическими и социальными процессами / Б. Райзберг. – М. : Инфра-М, 2010. – 384 с.

Руснак А.В.,
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки та фінансів,
Херсонський державний аграрний університет

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ У СТАЛОМУ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ РЕГІОНІВ

Руснак А.В. Роль стратегічного планування у сталому розвитку сільських територій регіонів. У статті висвітлено поняття «планування» та його взаємозв'язок з прогнозуванням. Досліджено роль стратегічного планування у розвитку сільських територій. Визначено основні складові планування як системи. В результаті досліджень обґрунтовано алгоритм розробки стратегії сталого розвитку сільської території. Виявлено можливості місцевих територіальних громад у процесі реалізації стратегічного плану розвитку сільських територій.

Ключові слова: сільські території, сталий розвиток, планування, стратегія, стратегічний план.

Руснак А.В. Роль стратегического планирования в устойчивом развитии сельских территорий регионов. В статье освещены понятие «планирование» и его взаимосвязь с прогнозированием. Исследована роль стратегического планирования в развитии сельских территорий. Определены основные составляющие планирования как системы. В результате исследований обоснован алгоритм разработки стратегии устойчивого развития сельской территории. Выявлены возможности местных территориальных общин в процессе реализации стратегического плана развития сельских территорий.

Ключевые слова: сельские территории, устойчивое развитие, планирование, стратегия, стратегический план.

Rusnak A.V. Role of strategic planning in the sustainable development of rural areas in the regions. The article highlights the concept of planning and its relationship with forecasting. The role of strategic planning in the development of rural areas has also been explored. The main components of planning as a system are determined. As a result of the research, the algorithm for developing a strategy for the sustainable development of rural areas is well founded. The possibilities of local territorial communities in the course of implementation of the strategic plan for the development of rural areas are identified.

Key words: rural areas, sustainable development, planning, strategy, strategic plan.

Постановка проблеми. Стратегічне планування розвитку території сьогодні розглядається як один з найбільш перспективних та ефективних механізмів реалізації довгострокової регіональної політики в умовах посилення самоорганізації територіальних громад різних рівнів. Пошук ефективних моделей регіонального (територіального) соціально-економічного розвитку визначає необхідність використання стратегічного планування на всіх рівнях державного правління та місцевого самоврядування для пошуку найбільш оптимальних стратегій регіонального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти функціонування сільських територій висвітлювалися в працях переважно вітчизняних економістів. Так, загальну методологію соціально-економічного розвитку сільських територій обґрунтовували Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, Л.В. Жарова, М.М. Малік, Л.М. Мельник, О.М. Онищенко, О.І. Павлов, Д.В. Шиян, М.А. Хвесик, О.В. Шубравська, В.В. Юрчишин. Водночас детального дослідження потребує проблема стратегічного планування сталого розвитку сільських територій на регіональному рівні.

Формулювання цілей статті. Основними завданнями дослідження є висвітлення поняття планування та його взаємозв'язок з прогнозуванням; обґрунту-

вання ролі стратегічного планування в розвитку сільських територій; визначення основних складових планування як системи; обґрунтування алгоритму розробки стратегії сталого розвитку сільської території; виявлення можливостей місцевих територіальних громад у результаті реалізації стратегічного плану розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу. Сталий розвиток сільських територій – це визначення довгострокових, найбільш принципових та важливих цілей і завдань соціально-економічного розвитку сільської місцевості, які спрямовані на забезпечення зростання, диверсифікації й підвищення ефективності сільської економіки; відтворення людських ресурсів, повної і продуктивної зайнятості працездатного населення; підвищення рівня життя на селі; раціональне використання і відтворення природних ресурсів. Серед основних чинників сталого розвитку сільських територій одне з провідних місць посідає гармонізація соціальних, економічних та екологічних складових відповідно до інституціонального середовища [1, с. 51].

Ключовим підходом до забезпечення сталого розвитку сільських територій є планування розвитку регіонів на основі широкого залучення місцевого населення з їх подальшою інтеграцією в регіональні програми (плани) сталого розвитку сільських територій.

Після тривалого заперечення національного економічного планування поняття «прогнозування», «планування», «програмування» знову набувають свого розвитку в соціально-економічній, науковій та виробничій діяльності.

Як зазначає Дж. Тінберген, планування відрізняється від чистого прогнозування, оскільки воно ґрунтується на припущенні, що майбутній напрям виробництва та інші економічні змінні можуть піддаватися впливу, а завданням є визначення найбільш бажаного напрямку [2]. Тому прогнозування є необхідною передумовою для планування процесів. План – це вже вибраний варіант розвитку, який підлягає впровадженню, а прогноз є варіантним, альтернативним не тільки як метод розробки, але і як кінцевий результат [3].

Р.А. Акофф визначає планування як процес заздалегідь прийняття та оцінки узгодженого набору рішень у ситуації, коли передбачається, що бажаний стан навряд чи відбудеться в майбутньому, якщо не вживати спеціальних заходів, і що, вживши відповідних заходів, можна збільшити ймовірність отримання сприятливого результату [4]. Це визначення узгоджується з думкою П. Друкера про те, що довгострокове планування стосується не майбутніх рішень, а наслідків цих рішень [5].

Планування також визначається як процес гармонізації інтересів різних суб'єктів, чия діяльність або розвиток повинна контролюватися. Так, К. Ландауер зазначає, що «планування є певною спільною діяльністю та регулюванням процесів функціонування окремих суб'єктів суспільством. Тому воно завжди відображає пріоритетність рішень, прийнятих у загальному інтересі, а не рішень окремих суб'єктів» [6].

Планування як спосіб регулювання передбачає, що інтереси уряду є пріоритетними у здійсненні господарської діяльності. Ринок ґрунтується на специфічному принципі: приватні інтереси є одним із пріоритетних завдань у здійсненні господарської діяльності. Більш ефективним методом економічного управління є гнучка комбінація планових і ринкових взаємодій, «спрямованих на виконання однієї і тієї ж функції – збереження балансу між витратами та результатами в кожній незалежній ланці процесу відтворення та всіх економічних відносин» [7].

Планування як система має:

- мету (цілеспрямоване позитивне функціонування або перетворення об'єкта на основі побудови ефективної моделі його розвитку);
- функції (дослідження та оцінка навколишнього середовища, адаптація об'єкта до умов навколишнього середовища, координація діяльності та гармонізація інтересів суб'єктів тощо);
- структурований набір елементів, описаних вище;
- потоки інформації у вигляді даних, що використовуються під час планування та прийняття управлінських рішень.

Загалом соціально-економічне планування є системою взаємопов'язаних процесів для гармонізації різноманітних інтересів численних учасників ринкових відносин та розробки спільного плану дій з розвинею системою обмежувальних та стимулюючих заходів уряду на цій основі.

Розроблено два альтернативні підходи до планування у світовій практиці державного регулювання:

1) директивний, що базується на державній власності на територіальні ресурси та ідеї комплексного централізованого планування без врахування інтересів учасників планування;

2) індикативний, що виходить з обмеженого урядового втручання в економіку та різноманіття форм власності; планування базується на оптимізації та координації інтересів його учасників.

Програма державної підтримки розвитку сільських територій не повинна включати конкретні заходи для окремих регіонів, але має передбачати заходи з усіх видів заохочення та підтримки розвитку сільської місцевості. Ми пропонуємо перейти до принципу «знизу вгору», або, якщо говорити більш конкретно, до принципу субсидіарності, і зосереджуватися насамперед на місцевому рівні.

Соціально-економічна основа цільових програм взаємно обумовлена, адже постійним зростанням соціальних потреб населення є рушійна сила економічного розвитку. Відокремлення державних програм від соціальних приведе до покращення якості та рівня життя, а комерційних – до збільшення економічної вигоди, чистого прибутку тощо. Чітке визначення ролі та інтересів уряду в конкретній програмі, відхід від двостороннього підходу, рішення в рамках однієї програми соціальних та комерційних цілей полегшать оцінку отриманих результатів, що значно збільшить ефективність реалізації програми в кожній групі.

У сучасних соціально-економічних умовах має сенс розглядати цільову програму як головний і найбільш прийнятний інструмент розвитку сільських територій. Планування програми ґрунтується на програмно-цільовому підході до управління економікою, тобто на виборі мети та розробці комплексу заходів щодо її реалізації. Він відкритий для використання переважно економічних методів господарювання, що дає змогу уникнути загального планування, завдяки чому є демократичним та добре підходить для індикативного планування та управління розвитком території.

Перевага індикативного планування, що ґрунтується на підході до цільової програми, полягає в тому, що її ефективність полягає не стільки у високому рівні її прогнозування, скільки в процесі його розвитку, коли суб'єкти господарювання можуть використовувати ту ж інформацію, що й уряд. Це відображає їх інтереси в державних програмах та створює позитивні очікування щодо ключових макроекономічних показників на майбутнє, коли уряд та суб'єкти господарювання зможуть координувати свої інтереси, зусилля, спрямовані на досягнення спільної мети.

Вищезазначені підходи до планування є складними, але кожна країна будує систему планування залежно від економічних та соціальних особливостей, що розвиваються на певний період часу. Водночас система планування не є статичною, а змінюється залежно від процесів, що відбуваються як в межах країни, так і за кордоном.

Стратегічне планування розвитку в регіоні є доречним для ідентифікації сильних і слабких сторін, а також індивідуальних особливостей об'єкта планування; встановлення пріоритетів економічного і соціального розвитку; орієнтації поточних рішень на довгострокові стратегічні цілі; залучення інвестицій в економіку регіону. Слід звернути увагу на те, що стра-

тегічний план не є законом або наказом, обов'язковим для дотримання адміністрацією, підприємцями та громадянами. Стратегічний план є обов'язковим настільки, наскільки керівництво вважає його основою своєї економічної політики. Грамотно розроблений стратегічний план є основою реалізації більш детальних планів на кожен рік. При цьому слід мати на увазі, що стратегічний план не є гарантією виконання передбачених дій стратегією розвитку, а є лише важливим інструментом, що допомагає в реалізації вибраних напрямів розвитку. Він завжди ґрунтується на інформації, яка була відома під час його розроблення.

Внутрішні та зовнішні умови соціально-економічного розвитку регіону постійно змінюються, особливо в умовах реформування системи самоврядування (децентралізації влади) і виходу з глибокої системної кризи сільських територій. Тому стратегічний план також повинен систематично корегуватися та доповнюватися. Зазвичай це доцільно здійснювати раз на рік на місцевому рівні і не рідше одного разу на два роки на регіональному рівні.

Розробка та реалізація стратегії вимагають консолідації зусиль всіх прошарків місцевої громади та встановлення партнерських відносин між владою, населенням та бізнесом. В рамках стратегічного партнерства, що становить основу місцевого соціально-економічного розвитку, кожен з учасників робить свій внесок.

Стратегічний план розвитку на місцевому рівні адресований місцевій громаді, створює орієнтири для всіх учасників процесу, відкриває перспективи представникам бізнесу, владі, жителям та потенційним інвесторам. Фактично йдеться про стратегічне партнерство, про механізм пошуку стратегічних орієнтирів і забезпечення узгоджених дій щодо їх досягнення. Такий сучасний підхід до організації процесу стратегічного планування в змозі зробити його важливим і цікавим для кожного жителя.

Процес розроблення стратегії сталого розвитку на практиці передбачає низку етапів, представлених в табл. 1.

Реалізація стратегічного плану приводить до вирішення цілої низки практичних завдань, а місцеві громади отримують нові можливості для розвитку:

1) територіальні адміністрації різних рівнів управління:

- сучасні геоінформаційні системи (ГІС) і планові основи для сталого розвитку територій;
- ефективне використання ресурсів регіону з урахуванням пріоритетних напрямів розвитку;
- підвищення інвестиційного іміджу і конкурентоспроможності регіону;
- збільшення прибутковості місцевого бюджету та залучення додаткових інвестицій;
- гарантування сталого розвитку на довгострокову перспективу;

Таблиця 1

Алгоритм розробки стратегії сталого розвитку сільської території

Етапи	Заходи
1. Визначення місії регіону	Формулювання місії сільського регіону, його загальної мети, здійсненню якої згодом покликана сприяти стратегія сталого розвитку.
2. Формування команди професіоналів для розробки стратегії сталого розвитку	Створення координаційної ради та необхідної кількості тематичних робочих груп, перед якими ставиться завдання розробки стратегії сталого розвитку. Можливо також і залучення незалежних експертів.
3. Розробка головної мети і стратегічних напрямів розвитку сільської території	Формулювання, широке громадське обговорення головної мети й стратегічних напрямів і завдань розвитку в рамках круглого столу, їх узгодження з обласною адміністрацією, встановлення критеріїв їх досягнення.
4. Збір актуальної інформації про проблеми й потенціал розвитку сільської території	Формування достовірної інформаційної бази про сучасну ситуацію та перспективи розвитку території на основі збору статистичних даних, анкетування та інтерв'ю.
5. Аналіз сильних і слабких сторін розвитку сільських територій	Проведення SWOT-аналізу, відображення отриманих даних в матричному і картографічному вигляді, виявлення «точок зростання», економічна оцінка потенціалів розвитку району на основі проведення розрахунків економічної оцінки виробничого, соціального, природно-ресурсного потенціалу та екологічної ситуації в розрізі сільських об'єднаних територіальних громад.
6. Розробка стратегії сталого розвитку сільської території на основі сформульованих напрямів розвитку.	Оцінка пріоритетності цілей і завдань розвитку, формування портфеля проектів розвитку на партиципативній основі, комплексна, соціо-еколого-економічна оцінка проектів розвитку, включення в стратегію проектів і програм, що забезпечують її реалізацію, формування стратегії сталого розвитку, узгодження проекту стратегії з усіма учасниками процесу планування.
7. Обговорення, доопрацювання та затвердження стратегічного плану розвитку компетентними органами	Широке обговорення стратегії в пресі і за круглими столами з використанням розроблених карт, систематизація та облік висловлених зауважень, обговорення та затвердження стратегії місцевими органами управління та влади, публікація остаточної версії стратегії в ЗМІ.
8. Інтеграція стратегії розвитку сільської території в стратегічні плани вищого рівня	Презентація стратегії розвитку сільської території керівництву регіону, облік в планах і програмах держави стратегій розвитку сільської території (системне планування від нижнього до верхнього рівнів на підставі принципів субсидіарності та зустрічних потоків).
9. Початок реалізації стратегічного плану розвитку	Проведення семінару з питань моніторингу та контролю реалізації стратегії; її актуалізації; розробки маркетингових та презентаційних матеріалів щодо інвестиційного потенціалу регіону.

- забезпечення науково-практичного обґрунтування нових адміністративно-територіальних утворень під час здійснення реформи місцевого самоуправління (децентралізації влади), а також її картографічне забезпечення;
- забезпечення широкої підтримки громадськості;
- формування тісних взаємозв'язків між різними соціально-економічними групами;
- розширення процесу інституційних перетворень;

2) інвестори, підприємці та їх об'єднання:

- наявні підприємства та зовнішні інвестори можуть краще прогнозувати перспективи розвитку своєї діяльності;
- інвестори сприймають наявність стратегічного плану розвитку як індикатор систематичної та надійної роботи адміністрації;
- можуть вносити свої пропозиції щодо подальшого розвитку регіону в економічну політику адміністрації;
- з'являються нові форми вертикальної та горизонтальної кооперації між підприємствами в регіоні;
- малий бізнес отримує консультаційну та фінансову підтримку для розвитку;
- посилюється інтеграція економіки регіону в народне господарство країни;

3) місцеве населення:

- здійснюється принцип демократичної участі населення в процесі прийняття рішень, населення отримує можливість брати участь в плануванні розвитку свого населеного пункту;
- за рахунок підвищення надійності планування підприємств створюється більше робочих місць;
- молодь має кращі можливості вибору майбутньої професії через визначені в стратегії пріоритети економічного розвитку.

Висновки. Таким чином, грамотний і професійний підхід до розробки стратегії сталого розвитку сільських територій та подальшої її реалізації дасть змогу забезпечити зростання та диверсифікацію сільської економіки, підвищення її ефективності; відтворення виробництва і підвищення якості людських ресурсів; досягнення повної і продуктивної зайнятості сільського населення та підвищення його рівня життя; раціональне використання і відтворення природних ресурсів. Планування та прогнозування сталого розвитку сільських територій у регіонах ґрунтується на даних постійного моніторингу особливостей та рівня їх розвитку, паспортизації, індикаторах ризиків, деградації, депресивності, сталості.

Список використаних джерел:

1. Малік М.Й. До питання сталого розвитку сільських територій / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2014. – № 5. – С. 51–55.
2. Тінберген Я. Математичні моделі економічного зростання / Я. Тінберген, Х.К. Бос [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nobel.knteu.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=82&Itemid=504.
3. Проблеми економічного планування / редколегія: Н.П. Федоренко та ін. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://books.google.com.ua/books?id=SpswDwAAQBAJ&pg=PT139&lpg=PT139&dq>.
4. Акофф Р.А. Планування у великих економічних системах / Р.А. Акофф [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://books.google.com.ua/books?id=3dL9AgAAQBAJ&pg=PA99&dq=Акофф+Планирование+в+больших+экономических+системах&hl=ru&sa=X&ved=0ahUKewil7c3W1ZzXAhXDUBoKHRVZB3kQ6AEIJAA#v=onepage&q>.
5. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер. – М. : FAIR-PRESS, 2001. – 288 с.
6. Планирование [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://books.google.com.ua/books?id=fcuyAwAAQBAJ&pg=PT247&dq=Ландауер+Планирование&hl=ru&sa=X&ved=0ahUKewihtDp1pzXAhUG1BoKHau7CXoQ6AEINDAD#v=onepage&q=%D0%9B%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%83%D0%B5%D1%80%20%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5&f=false>.
7. Мерзлов А. Розробка програм розвитку сільських районів Німеччини / А. Мерзлов, Н. Леонова // АПК. Економіка, Менеджмент. – 2009. – № 1. – С. 87–90.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.1

Калініченко Л.Л.,доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки,*Харківський національний університет будівництва та архітектури***Устіловська А.С.,**

викладач, аспірант кафедри економіки,

Харківський національний університет будівництва та архітектури

СВІТОВИЙ ДОСВІД ВЕДЕННЯ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОГО БІЗНЕСУ

Калініченко Л.Л., Устіловська А.С. Світовий досвід ведення соціально орієнтованого бізнесу.

У статті досліджено світовий досвід діяльності компаній у сфері соціальної відповідальності. Виокремлено три моделі КСВ: американську, європейську та азійську (японську). Встановлено, що американська модель КСВ передбачає досить високий рівень незалежності підприємництва у процесі вибору напрямів доброчинної діяльності, а держава не регулює цей процес, а тільки заохочує їх за допомогою використання системи пільг та субсидій. Соціальна відповідальність за європейською моделлю КСВ є невід'ємним елементом діяльності органів державної влади, а за японською моделлю – базується в основному на внутрішніх програмах. Крім цього, з'ясовано, що кожна країна ЄС має власні особливості КСВ, що зумовлює виокремлення трьох різновидів європейської моделі. Розкрито особливості ведення соціально орієнтованого бізнесу в Австрії, Німеччині, Франції, Бельгії, Норвегії, Швеції, а також Великобританії.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, світовий досвід, американська модель, європейська модель, японська модель, державне регулювання.

Калініченко Л.Л., Устіловская А.С. Мировой опыт ведения социально ориентированного бизнеса. В статье исследован мировой опыт деятельности компаний в сфере социальной ответственности. Выделены три модели КСО: американская, европейская и азиатская (японская). Установлено, что американская модель КСО предполагает достаточно высокий уровень независимости предпринимательства в процессе выбора направлений благотворительной деятельности, а государство не регулирует этот процесс, а только поощряет их с помощью использования системы льгот. Социальная ответственность по европейской модели КСО выступает неотъемлемым элементом деятельности органов государственной власти, а по японской модели – базируется в основном на внутренних программах. Кроме того, установлено, что каждая страна ЕС имеет свои особенности КСО, что приводит к отделению трех разновидностей европейской модели. Раскрыты особенности ведения социально ориентированного бизнеса в Австрии, Германии, Франции, Бельгии, Норвегии, Швеции, а также Великобритании.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, мировой опыт, американская модель, европейская модель, японская модель, государственное регулирование.

Kalinichenko L.L., Ustilovska A.S. World experience of leading socially oriented business. The article investigates the world experience of companies in the field of social responsibility. There are three models of CSR: American, European and Asian (Japanese). It is established that the American model of CSR provides for a rather high level of independence of entrepreneurship in the process of choosing charities, and the state does not regulate this process, but only encourages them through the use of the system of privileges and subsidies. In turn, social responsibility according to the European model of CSR acts as an integral part of the activities of public authorities, and according to the Japanese model, it is based mainly on internal programs. In addition, it has been found that each EU country has its own characteristics of CSR, which causes the separation of the three varieties of the European model. The features of conducting socially oriented business in Austria, Germany, France, Belgium, Norway, Sweden, Great Britain.

Key words: social responsibility of business, world experience, American model, European model, Japanese model, state regulation.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах стабільно зростає кількість підприємств, які орієнтуються на соціальну сферу. Проте вітчизняні

підприємства ще не до кінця зрозуміли значення та переваги цієї діяльності. Робота багатьох підприємств спрямована на зростання прибутковості про-

тягом короткострокового періоду. Брак визначеної мети на довготривалий період негативно впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства, незважаючи на його інтерес у зростанні прибутку протягом такого періоду. Таким чином, сьогодні існує потреба у дослідженні особливостей діяльності підприємств у сфері соціальної відповідальності, враховуючи світовий досвід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження соціальної відповідальності бізнесу здійснювали такі науковці, як Н.О. Дацкевич [1], А. Колосок [2], В.В. Македон [3], А.С. Ласукова [4], Н.С. Орлова [5], О.А. Приятельчук [6], О.Г. Пухка [8], Н. Резнік [7], І.В. Рейтерович [8], А.О. Харламова [5], О.В. Шевченко [9] та інші.

Мета статті полягає у дослідженні світового досвіду ведення соціально орієнтованого бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Соціальна орієнтація суб'єктів господарювання є основою у процесі розв'язання більшості головних проблем у соціальній сфері, а також у накопиченні капіталовкладень у соціальну сферу, зменшенні відтоку інтелектуального капіталу, покращенні репутації держави на світовому рівні як такої, яка дбає про суспільний розвиток. Під соціальною відповідальністю підприємства слід розуміти універсальну форму відносин підприємства з громадянами та державою загалом, а також форму їх здатності оцінювати результати свого функціонування, враховуючи суспільний розвиток.

В економічно розвинених країнах світу набула поширення концепція соціальної відповідальності бізнесу, яка полягає у свідомому ставленні суб'єктів господарської діяльності до вимог соціальної необхідності, соціальних завдань, морально-етичних норм та цінностей, розуміння наслідків власної діяльності для суспільства, держави, споживачів, ділових партнерів та своїх працівників [7, с. 297].

Сьогодні експертами та провідними науковцями прийнято виокремлювати три моделі КСВ – американську, європейську та азійську (японську). Одразу варто наголосити, що в науковій літературі можна бачити й інші моделі, наприклад британську, англо-саксонську, континентальну, які є похідними від зазначених трьох моделей та базуються на них [4, с. 183].

Американську модель КСВ застосовують у США, Канаді, Латинській Америці, а також в англomовних африканських країнах. Характерною ознакою такої моделі є те, що держава виконує другорядну роль у процесі формування КСВ. Зазвичай американська модель – це лібералізований різновид державної соціальної політики, який базується на відокремленні захисту соціальної сфери від ринку. Крім цього, вона найменше регулюється державою.

Американська модель характеризується переважно підходом, що передбачає розподіл частини прибутку компанії для інвестування її суспільно-корисних ініціатив. Модель зорієнтована насамперед на «публічних» акціонерів, тому навіть власник 2–5% акцій може вважатися великим акціонером. Їй притаманна однорівнева структура органів управління, за якої рада директорів включає виконавчих та незалежних директорів. Аналізуючи недоліки такої моделі корпоративного управління, слід зазначити про наявність конфлікту інтересів інвесторів, що

прагнуть високих прибутків, та керівництва компанії, що орієнтується на короткотермінові цілі, хоча і з метою зацікавлення інвесторів. Наслідки цього нерідко проявляються у спотворенні фінансової звітності [3, с. 201].

Ця модель КСВ передбачає досить високий рівень незалежності підприємництва у процесі вибору напрямів добродійної діяльності. При цьому держава не регулює цей процес, а тільки заохочує їх за допомогою використання системи пільг та субсидій.

Зокрема, у США запроваджено податкові пільги, спрямовані на допомогу працевлаштуванню компенсувати вартість влаштування на роботу інвалідів, пенсіонерів, молоді, ветеранів:

- малому бізнесу надають щорічні пільгові кредити за умови працевлаштування цих категорій населення;
- усім підприємствам дають знижки у разі переобладнання робочих місць під потреби працівників-інвалідів;
- податкові канікули (кредити) для роботодавців, які наймають на постійну чи сезонну роботу ці категорії працівників [2, с. 16].

Американську модель КСВ зазвичай застосовують на суб'єктах малого підприємництва, де непрактично запроваджувати стратегічну політику КСВ, що спричинено браком фінансово-людського потенціалу. Натепер американську модель КСВ застосовують найчастіше, що зумовлено, по-перше, тим, що її найлегше реалізувати та оцінити її наслідки, а по-друге, за правильною її втілення модель підвищує репутацію і рівень соціальної стійкості підприємства, а також сприяє притоку інвестицій. Важливий напрям американської моделі КСВ – це заходи з охорони довкілля. Наприклад, у законодавчій базі США існує система субсидіювання, кредитування, оподаткування, штрафів, пов'язаних зі зменшенням шкідливих викидів. Визначним інструментом у стимулюванні діяльності у сфері екології у США є пришвидшена амортизація очисного устаткування.

Закон про реформу податкової системи встановив утричі коротший термін амортизації для очисного обладнання проти промислового. Поряд із 10-відсотковою податковою знижкою на очисне устаткування у США використовують і податкові пільги. Майже в 30 штатах очисні споруди та обладнання не обкладалися податком на власність, у 24 штатах ця категорія промислового обладнання звільнена від податків із продажу; у 16 штатах не стягують податків за оренду очисного обладнання [2, с. 17].

Таким чином, американська модель КСВ загалом зосереджується на зовнішніх сферах прояву, таких як благодійність, ринкова поведінка корпорацій, охорона довкілля тощо. Американська модель упроваджується самими підприємствами та передбачає найбільший рівень їх самостійності у процесі визначення свого внеску в суспільний розвиток. Важлива ознака цієї моделі полягає у другорядній ролі держави у процесі формування соціальної відповідальності.

Варто зазначити, що американська та європейська моделі є діаметрально протилежними: якщо американська модель тісно переплітається з філантропією, а перевага надається реалізації соціальних програм через спеціалізовані компанії, то в межах європейської моделі КСВ вважається складником стратегії

компанії і фактором, який визначає підходи компанії до вибору партнерів, проектів, об'єктів інвестування [4, с. 185].

У Європі КСВ є важливим фактором зростання рівня конкурентоспроможності компаній та підвищення суспільного розвитку загалом. Тут чітко розуміють, що застосування принципів КСВ є стратегічним пріоритетом будь-якої компанії та основою її сталого розвитку.

Упровадження основ корпоративної соціальної відповідальності у ЄС розпочалося у 2000 р. у Лісабоні. Тоді Європейська Рада вперше звернула увагу компаній на необхідність усвідомлення ними своєї соціальної відповідальності (зокрема, йшлося про навчання протягом життя, організацію роботи, забезпечення принципу рівних можливостей, соціального включення та сталий розвиток). Це давало змогу досягнути у майбутньому стратегічної мети ЄС – побудови динамічної, конкурентоспроможної та згуртованої економіки знань. Європейська комісія оприлюднила Зелену книгу «Просування європейського підходу до соціального підходу до соціальної відповідальності бізнесу», яка стала орієнтиром для компаній у питаннях соціальної відповідальності. Європейський парламент у 2003 р. прийняв «Резолюцію з корпоративної соціальної відповідальності (CSR): Внесок корпоративної соціальної відповідальності у сталий розвиток», яка була наслідком широкого громадського обговорення цих проблем роботодавцями, профспілками, інвесторами та безпосередньо працівниками. Крім того, ОЕСР прийняв важливі для розвитку політики зі впровадження соціально відповідального бізнесу «Керівні принципи ОЕСР для транснаціональних компаній» [8, с. 133].

Європейська модель КСВ передбачає державне регулювання соціально-економічних процесів, наприклад, в економічній діяльності, у сфері зайнятості та екології. Крім цього, держава регулює умови та охорону праці, заробітну плату, обсяги виробництва продукції, а також систему соціальних гарантій. Основне завдання цієї моделі полягає не у прибутковості, а у формуванні відповідальності щодо працівників та місцевих громад. Ще однією характерною ознакою європейської моделі є те, що обсяги ВВП значно перерозподіляються через державний бюджет (більш ніж на 45%), що, у свою чергу, забезпечує формування потужної системи соціального захисту шляхом притягнення як державних, так і приватних коштів.

Керівництво країн Європейського Союзу намагається подавати приклад соціально-відповідального підходу, тим самим заохочуючи до цієї діяльності приватні структури. Наприклад, у Голландії визначено, що два відсотки всіх товарів, куплених державними установами й підприємствами, повинні бути екологічно чистими, що заохочує приватні підприємства інвестувати кошти в цей напрям [2, с. 18].

Відповідно до європейської практики, соціальна відповідальність бізнесу поширюється на сім основних напрямів, таких як:

- дотримання прав людини;
- дотримання вимог законодавства;
- ділова та корпоративна етика;
- захист навколишнього природного середовища;

– співпраця із зацікавленими сторонами: співробітниками, споживачами, акціонерами, громадою, суб'єктами господарювання;

- дотримання міжнародних норм поведінки;
- прозорість та підзвітність [7, с. 300].

Водночас кожна країна ЄС має власні особливості КСВ, що зумовлює відокремлення трьох різновидів європейської моделі:

1. Перший (традиційний) різновид передбачає значне державне регулювання соціально-трудова сфери за певної автономії підприємців та профспілок. До цього різновиду входять такі країни, як Австрія, Німеччина та Франція.

У 2002 р. в Австрії був розроблений Кодекс із корпоративного управління, який передбачає стандарти контролю підприємств на основі міжнародних стандартів корпоративного управління та австрійського законодавства. Федеральне міністерство праці, соціальних питань і захисту прав споживачів відіграє активну роль у просуванні КСВ. Воно організовує раз на рік відкриті дискусії, тренінги, практичні семінари. У них приймають участь крупні, середні та малі компанії з метою отримання та підвищення знань із соціальної відповідальності та покращення її впровадження у країні. Найкращі компанії отримують винагороди та фінансування для подальшого розвитку. Федеральне міністерство фінансів впровадило критерії корпоративної соціальної відповідальності у проведення державних закупок, обираючи для співробітництва партнерів за соціальними пропозиціями. Саме сполучення економічного, соціального та екологічного складників сталого розвитку зумовлює комплексну соціальну відповідальність, яка відстежується та регулюється на державному рівні. Федеральне міністерство сільського господарства, лісництва, довкілля та водного менеджменту розробляє стратегії зі сталого розвитку й організовує «тижні сталого розвитку» разом із бізнесом, Федеральним міністерством економіки та праці, Федеральним міністерством іноземних справ та ін. [5, с. 98].

Німеччина інтенсивно почала активні дії у сфері КСВ у 2009 р. Якщо раніше уряд відзначав, що соціальна відповідальність є важливою для країни, то з прийняттям нової Національної стратегії КСВ був прийнятий «План дій: КСВ у Німеччині», в якому відзначається, що корпоративна соціальна відповідальність є добровільною діяльністю компанії. Національна стратегія КСВ спрямована на розвиток конкуренції, яка стимулює активну корпоративну відповідальність і надає конкурентні переваги на ринку. Метою цієї стратегії є розроблення загальних цілей через суспільний діалог, а не установлення чітких правил [5, с. 103]. Крім того, для німецької моделі соціальної відповідальності бізнесу характерною є участь працівників в управлінні підприємством під пильною увагою наглядових рад і союзів працівників, які є незалежними від членства у профспілках. Крім того, розвинутою є практика соціального (корпоративного) аудиту. У Німеччині в обмін на різноманітні пожертвування видається спеціальний сертифікат, що дає можливість зменшити базу оподаткування у розмірі пожертвованої суми [1, с. 248].

У Франції існує закон, що зобов'язує компанії звітувати про виконані програми у сфері соціальної від-

повідальності й охорони навколишнього середовища. Саме французькі транснаціональні корпорації першими ввели практику екологічного звітування. Контроль нефінансових звітів у Франції здійснюють незалежні неурядові організації й незалежні агентства. Контролюється така діяльність трудовими інспекціями і профспілками. Крім того, урядом Франції була встановлена нагорода «еко-лейбл» для стимулювання соціально відповідального підприємництва. У Франції розповсюдженою вважається практика соціально відповідального інвестування [1, с. 249].

2. Другий різновид передбачає державне регулювання соціально-трудої сфери на усіх трьох рівнях. Такий різновид притаманний Бельгії, Норвегії та Швеції.

Уряд Бельгії займає активну позицію і сприяє просуванню КСВ. Бельгія прийняла спеціальне законодавство щодо регулювання і просування КСВ. У межах «Федеральної координаційної політики стійкого розвитку» уряд підготував документ «Рекомендаційна база: корпоративна соціальна відповідальність у Бельгії», який є основою з КСВ для державних структур, бізнесу й інших учасників. Конкретні заходи з реалізації концепції КСВ формуються у Федеральних планах із КСВ. Державна Комісія з регулювання банківських, фінансових і страхових послуг спільно з Федерацією промислових підприємств підготувала Кодекс корпоративного управління. Широке застосування отримали схеми соціальних і еколейблів. Наявність сертифікату «бельгійський соціальний лейбл», схваленого урядом Бельгії, підтверджує, що сертифікована компанія дотримується восьми фундаментальних принципів Конвенції Світової організації торгівлі. Система еколейблів, розроблена брюссельським Інститутом управління природними ресурсами, свідчить про застосування сертифікованими підприємствами систем менеджменту якості, міжнародних стандартів, що відповідають вимогам у галузі захисту довкілля. Для пропаганди і допомоги під час упровадження принципів КСВ у практику уряд Бельгії відкрив два спеціальні інформаційні центри [9, с. 15].

У Норвегії ініціативу розвитку КСВ підтримало Міністерство закордонних справ. Як відомо, для Норвегії характерні соціально-орієнтована модель економіки та високий рівень соціальних стандартів. Як наслідок, Національна повістка з КСВ орієнтується на просування миротворчої діяльності, прав людини, боротьби з корупцією, розвиток демократії, ділової етики та підвищення іміджу компаній на міжнародних ринках [5, с. 106].

З 2006 року у Швеції сформована коаліція з чотирьох провідних партій країни. Протягом вже досить довгого часу політичний курс країни є соціально орієнтованим, тобто відбувається досить вагомий вплив політичних сил на життя пересічних громадян країни. Увага громадськості до конкретних дій політиків також є високою. Уряд також є високо соціально орієнтованим суб'єктом. Одним з останніх кроків уряду Швеції в цій галузі було підвищення квоти «екологічних» автомобілів, які реалізуються за програмою державних закупівель та тих, які за схемою лізингу використовуються урядом країни, з 75 до 85%. Ради директорів державних компаній значну увагу та ресурси виділя-

ють на вирішення таких питань, як етика бізнесу, охорона навколишнього середовища, гендерна недискримінація та рівноправність. Наразі розробляються чіткі вимоги та зобов'язання з боку уряду щодо звітності з цього роду питань. З 2008 року всі державні компанії зобов'язані подавати звітність щодо окремих аспектів концепції КСВ одночасно з фінансовою звітністю не лише в кінці звітного періоду, а й у вигляді проміжної звітності [6, с. 67].

3. До третього різновиду відносять Великобританію, де поєднуються елементи як американської, так і континентальної моделей. Великобританія – це єдина країна на світовій арені, в якій існує посада міністра з питань КСВ. Тому можна стверджувати, що КСВ є головним елементом соціально-економічної політики Великобританії. Так, уряд постійно підтримує соціально орієнтовані підприємства на законодавчому рівні шляхом застосування різного роду податкових пільг. Натепер доволі велика кількість британських підприємств мають спеціальні відділи з питань сталого розвитку, що передбачає складання соціальних звітів у складі річної звітності.

Серед напрямів британської політики в сфері КСВ: підтримка інноваційних підходів і показової практики стейкхолдерів і компаній; визначення мінімального рівня КСВ, наприклад, із таких фундаментальних проблем, як охорона здоров'я, безпека і рівні можливості; підтримка бізнесу, що приносить суспільству соціальні й екологічні вигоди. Уряд бере участь у багатьох міжнародних проектах, розвиває фінансові механізми і стимули, впроваджує КСВ у систему державних закупівель, створює програми підвищення прозорості низки галузей економіки, розширює межі корпоративної звітності, стандартизує внесок компаній у стійкий розвиток, створює репутаційні стимули, стимулює громадський діалог з КСВ, а також застосовує різні заходи із просування КСВ, у тому числі використовуючи авторитет політичних лідерів і ресурси Інтернет [9, с. 17].

Отже, соціальна відповідальність за європейською моделлю КСВ є невід'ємним елементом діяльності органів державної влади. Тут держава виступає інститутом, що встановлює норми поведінки та наглядає за їх дотриманням, а також економічно обґрунтовує соціальні заходи та контролює їх ефективність. Крім цього, соціальна діяльність входить у стратегічний план розвитку підприємства. Однак за цією моделлю благодійність не є досить поширеним явищем, що спричинено високими податковими ставками, відсутністю пільгового оподаткування та інших стимулів.

Перейдемо до аналізу японської моделі КСВ, що передбачає здійснення державної політики вирівнювання доходів, системи довічного найму, колективізму у розв'язанні соціально-економічних проблем. Крім того, японський бізнес концентрує увагу на внутрішніх програмах, завдяки яким підприємство стає для працівника другою сім'єю. Великою мірою це зумовлено культурними традиціями країни, де історично склалося, що «корпорація – понад усе». Тому в цій моделі соціальної відповідальності отримання доходу вважається другорядним завданням, тоді як на першому місці – соціальна згуртованість, колективне прийняття рішень, шанобливе ставлення до кожного окремого працівника та до суспільства загалом [2, с. 18].

Для зазначеної моделі характерним є сприйняття підприємства як «виробничої сім'ї». Працівник вважається членом такої сім'ї, а тому його відповідальність і права виходять далеко за межі звичайних функціональних обов'язків. У свою чергу, корпорація підтримує його протягом життєвого шляху: допомагає у придбанні житла, виділяє фінансову допомогу під час народження дітей, а потім їх навчання, виплачує щедрі вихідні допомоги і корпоративні пенсії [3, с. 205].

Впродовж останнього часу КСВ в Японії постійно розвивається, охоплюючи при цьому управлінську структуру підприємств. Підприємства здійснюють реорганізацію своєї структури шляхом відкриття відділів соціальної відповідальності. Отже, політика соціальної відповідальності за японською моделлю базується в основному на внутрішніх програмах. Ця модель передбачає значне державне регулювання та поширення соціально-побутових заходів, спрямованих на задоволення потреб персоналу підприємств.

Таким чином, аналізуючи світовий досвід здійснення політики у сфері КСВ, варто зазначити, що існує досить багато підходів у цій сфері. Беручи до

уваги особливості кожної вище розглянутої моделі КСВ, їх спільною рисою можна вважати те, що реалізація важелів цієї політики регулюється державою, некомерційними установами та суспільством загалом, що встановлює рівень соціальної орієнтації бізнесу.

Висновки. На основі вищезазначеного можна дійти таких висновків. У США, ЄС та Японії досить розвинута система соціальної відповідальності бізнесу, що зумовлено довготривалою політикою держави, спрямованою на розуміння підприємцями своєї призначення у суспільному розвитку. У розглянутих вище країнах КСВ є сучасним прогресивним рівнем ведення підприємництва, що дає змогу зменшувати протистояння між соціальними партнерами, а також забезпечувати сталий економічний розвиток підприємства та держави загалом. Крім цього, варто наголосити, що запровадження однієї з досліджуваних моделей КСВ в Україні такою мірою, як вона існує за кордоном, зараз є неможливим, що зумовлено специфічністю її економіки, суспільним менталітетом. Тому вважаємо за доцільне створити власну модель КСВ, ураховуючи переваги та недоліки світових моделей.

Список використаних джерел:

1. Дацкевич Н.О. Світовий досвід впровадження соціально-економічної відповідальності підприємництва як довгострокової стратегії його розвитку / Н.О. Дацкевич // Бізнесінформ. – 2013. – № 11. – С. 246–250.
2. Колосок А. Зарубіжний досвід соціальної відповідальності бізнесу та перспективи його застосування в Україні / А. Колосок // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. – № 1. – С. 15–19.
3. Македон В.В. Дослідження процесів забезпечення соціальної відповідальності у провідних моделях корпоративного управління / В.В. Македон // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – 2012 – Випуск 126. – С. 198–206.
4. Ласукова А.С. Порівняльний аналіз моделей корпоративної соціальної відповідальності в банках світу / А.С. Ласукова // Вісник Запорізького національного університету. – 2005. – № 3 (15). – С. 181–188.
5. Орлова Н.С. Концептуальні засади корпоративної соціальної відповідальності в Україні: Монографія / Н.С. Орлова, А.О. Харламова. – Донецьк: Издательство, 2014. – 250 с.
6. Приятельчук О.А. Соціальний вектор державного та корпоративного управління Швеції (з призми концепції КСВ) / О.А. Приятельчук // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2011. – Випуск 95. – С. 66–68.
7. Резнік Н. Соціальна відповідальність бізнесу: сутнісно-теоретичні аспекти / Н. Резнік // Журнал Європейської економіки. – 2014. – № 3. – С. 296–303.
8. Рейтерович І.В. Особливості формування соціально-відповідального бізнесу в Україні / І.В. Рейтерович, О.Г. Пухка // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 10. – С. 131–134.
9. Шевченко О.В. Регулювання політики корпоративної соціальної відповідальності: практика країн-членів Європейського Союзу / О.В. Шевченко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014. – Випуск 122. – С. 12–21.

Сало Я.В.,
викладач кафедри управління персоналом та економіки праці,
Одеський національний економічний університет

ВПЛИВ ДЕРЖАВНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ НА НЕРІВНІСТЬ В РОЗПОДІЛІ ДОХОДІВ

Сало Я.В. Вплив державної соціально-економічної політики на нерівність в розподілі доходів. У статті розглядаються проблеми й особливості державної політики в галузі диференціації доходів. Розглянуто процес формування системи соціального забезпечення та її еволюційної трансформації в систему соціального захисту в Україні. Наведено порівняння з країнами Європи, визначено результативність функціонування системи соціального захисту щодо досягнення основних завдань, які вона покликана вирішувати. Досліджено основні параметри добробуту населення, залежні від вжитих заходів щодо соціального захисту населення. У статті розглянуто елементи системи соціальної підтримки в Україні.

Ключові слова: диференціація доходів, соціальний захист, державна політика, загальні доходи, соціальна підтримка.

Сало Я.В. Влияние государственной социально-экономической политики на неравенство в распределении доходов. В статье рассматриваются проблемы и особенности государственной политики в области дифференциации доходов. Рассмотрен процесс формирования системы социального обеспечения и ее эволюционной трансформации в систему социальной защиты в Украине. Приведено сравнение со странами Европы, определена результативность функционирования системы социальной защиты в плане достижения основных задач, которые она призвана решать. Исследованы основные параметры благосостояния населения, зависящие от принятых мер по социальной защите населения. В статье рассмотрены элементы системы социальной поддержки в Украине.

Ключевые слова: дифференциация доходов, социальная защита, государственная политика, общие доходы, социальная поддержка.

Salo I.V. The impact of government social and economic policies on income inequality. The article examines the problems and peculiarities of state policy in the field of income differentiation. The process of forming the social security system and its evolutionary transformation into the social protection system in Ukraine is considered. Comparison with the countries of Europe is given, the effectiveness of the social protection system is determined in terms of achieving the main tasks it is called upon to address. The main parameters of the welfare of the population, depending on the measures taken for the social protection of the population, are investigated. The article considers the elements of the social support system in Ukraine.

Key words: income differentiation, social protection, state policy, incomes, social support.

Постановка проблеми. Перехід економіки на модель сталого розвитку повинен супроводжуватися поворотом державної політики до людини. В сформованих умовах проблема зменшення диференціації доходів стає стрижнем всієї соціально-економічної політики. Нині здебільшого головною причиною нерівності рівнів добробуту є диференціація доходів населення. Нерівність доходів є фундаментом ринкової економіки, обов'язковою умовою її ефективного функціонування, найсильнішим мотиваційним двигуном, закладеним в природі людини. Початок реформ, пов'язаних з переходом до ринкових відносин, призвів до розшарування суспільства за доходами, до збільшення відмінностей між класами і групами населення. На сучасному етапі важливу роль у нерівності в розподілі доходів відіграє система соціального захисту, яка є одним з основних факторів, що впливають на стале економічне зростання країни на тлі політичної та соціальної стабільності. Висловлене викликає необхідність аналізу державної соціально-економічної політики та оцінки її впливу на нерівність в розподілі доходів та формування середнього класу в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема нерівномірного розподілу доходів та розшарування населення розглядали в своїх працях такі вітчизняні вчені, як І. Гнибіденко, Е. Лібанова, В. Мандибура, В. Тохтарова. Систему соціального захисту в Україні та її різні аспекти досліджували Н. Борецька, Т. Кір'ян, А. Колот, С. Процюк, Т. Шевчук та інші науковці.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у визначенні впливу соціально-економічної політики на нерівність в розподілі доходів. Виходячи з цієї мети, ми поставили таке завдання: здійснення аналізу основних показників диференціації доходів та системи соціального захисту в Україні.

Виклад основного матеріалу. Збільшення нерівності в доходах не тільки підсилює соціальну напруженість в суспільстві, але й підриває підприємницьку активність, знижуючи потенціал економічного зростання. Економічне зростання і бідність взаємозалежні, адже зниження рівня бідності визначається зростанням економіки, можливість мати більш високі доходи стимулює економічне зростання. Розглянемо розподіл загального обсягу доходів в Україні (рис. 1).

За децильними групами у період з 2006 по 2016 рр. в країні спостерігалось поступове незначне збільшення частки доходів першого дециля найбідніших верств населення на 1 процентний пункт. Водночас частка доходів 10-го дециля (найбільш багатого населення) зменшилася на 4,3 процентні пункти, яка розподілилась в перших п'яти децилях за незначного збільшення в них доходів.

Середньодушовий дохід шостого і сьомого дециля перевищує величину прожиткового мінімуму тільки в 1,5–1,9 рази. Це свідчить про те, що фактично 70% населення країни мають доходи, що не перевищують дворазової величини прожиткового мінімуму, половина з яких вразлива по відношенню до ризику опинитися в категорії бідних.

З табл. 1 можна спостерігати позитивну динаміку, але все ж за межею бідності перебуває дуже велика кількість населення. Так, згідно з даними Держкомстату, за межею бідності (з доходом нижче прожиткового мінімуму) в Україні в 2016 р. знаходилось близько 1,5 млн. осіб. В Україні мінімальний прожитковий мінімум є дуже низьким, не дає змогу забезпечити нормальне існування людини. Уряд України встановив прожитковий мінімум на IV квартал 2017 р. в розмірі 1 700 грн. на душу населення, для працездатного населення – 1 762 грн., пенсіонерів – 1 373 грн. Однак встановлена державою мінімальна заробітна плата вища цього прожиткового мінімуму та складає 3 200 грн.

У документі «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»» [10], затвердженому Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015, зазначено, що метою Стратегії є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі.

Задля цього рух уперед здійснюватиметься за такими векторами:

- вектор розвитку;
- вектор безпеки;
- вектор відповідальності;
- вектор гордості.

Вектор розвитку передбачає забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя. Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього передусім необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання економіки екологічно невиснажливим способом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності та прозору податкову систему. Стратегія передбачає в рамках названих чотирьох векторів руху реалізацію 62 реформ та програм розвитку держави [11].

В Україні сьогодні система соціального захисту населення заснована на низці законодавчих актів, а також підтримується державними Програмами, спрямованими на здійснення соціальної допомоги вразливим верствам населення України.

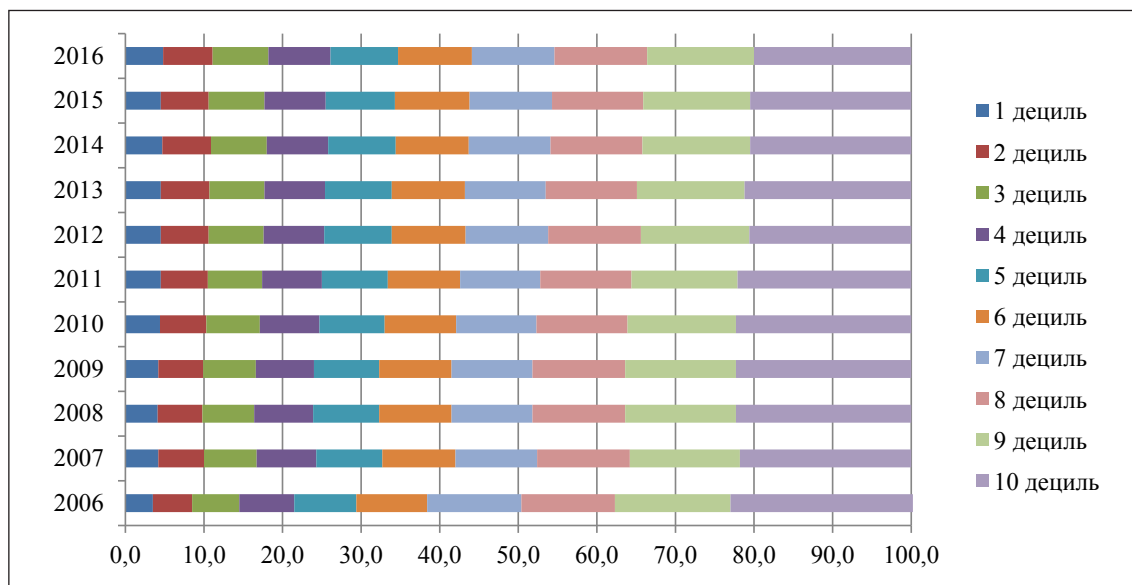


Рис. 1. Частки доходу за децильними (десятивідсотковими) групами за період 2006–2016 рр., %

Джерело: узагальнено автором на підставі власних розрахунків по базах даних обстеження домогосподарств Державною службою статистики України за 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 рр.

Таблиця 1

Кількість населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими законодавчо встановленого прожиткового мінімуму

Населення	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
млн. осіб	9,7	5,7	3,2	2,6	3,9	3,4	4,0	3,7	3,2	2,5	1,5
у відсотках до загальної кількості населення	21,4	12,7	7,1	5,8	8,8	7,8	9,1	8,4	8,6	6,4	3,8

Джерело: [9]

Згідно із законодавчо встановленими документами система соціального захисту в Україні включає такі напрями:

1) система підтримки сім'ї, материнства і дитинства (допомога на народження, допомога по догляду за дітьми до 6 років) [2];

2) система соціальної підтримки за настання соціальних ризиків та надання соціальних послуг [3];

3) система соціального захисту економічно вразливих малозабезпечених верств населення (багатодітні сім'ї, непрацездатне населення) [4];

4) пенсійна система [5];

5) система забезпечення доступу до безкоштовної освіти [6];

6) система гарантування обов'язкової медичної допомоги [7].

Слід зазначити, що доступ до якісних послуг медицини та освіти всіх громадян України забезпечує більш рівні можливості для населення, що дає змогу працювати в суспільстві системі «соціальних ліфтів», скорочуючи нерівність в рівні життя. Система соціального захисту в Україні складається з трьох рівнів захисту, таких як «базовий», «обов'язковий», «добровільний». Соціальна підтримка в Україні здійснюється як за рахунок державного та місцевого бюджетів, так і за рахунок населення, включаючи обов'язкове соціальне страхування громадян та систему накопичувального пенсійного забезпечення. Об'єктами соціального захисту в Україні є діти, багатодітні матері, інваліди, пенсіонери, безробітні, малозабезпечені громадяни. Система державних соціальних виплат в грошовій формі включає такі основні елементи.

Система надання гарантованого обсягу безкоштовних соціальних послуг особам, які опинилися у важкій життєвій ситуації, включає в себе надання цілого спектру різних соціальних послуг, а саме побутових, медичних, психологічних, педагогічних, трудових, культурних, економічних, правових.

Через систему соціального захисту відбувається перерозподіл благ, і вона дає змогу підтримати рівень життя деяким вразливим верствам населення, наприклад малозабезпеченому населенню, членам багатодітних сімей, сім'ям з інвалідами, безробітному населенню, непрацездатному населенню, а саме дітям, пенсіонерам, студентам. Охоплення таких груп населення веде до зниження рівня бідності в країні.

Основним джерелом фінансування соціальної сфери в Україні є державний бюджет. Слід зазначити, що витрати бюджету, націлені на вирішення проблем соціальної сфери, мають спадну тенденцію. Найвагоміша стаття фінансування – видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення, частка яких динамічно зростає в періоди економічних спадів. Динаміка цих видатків у структурі соціальних видатків була стрибкоподібною та зросла з 26,07% у 2014 р. до 27,46% у 2015 р. (рис. 3).

Загалом за статтями соціальної сфери, включаючи освіту та охорону здоров'я, витрати в 2015 р. склали 8,0% та 3,04% від ВВП.

Країни з найбільш високим співвідношенням витрат на соціальний захист до ВВП, а саме Франція (33,7%), Данія (33,3%), Нідерланди (31,3%) та Фінляндія (31,2%), витрачали на соціальні цілі вдвічі більше,

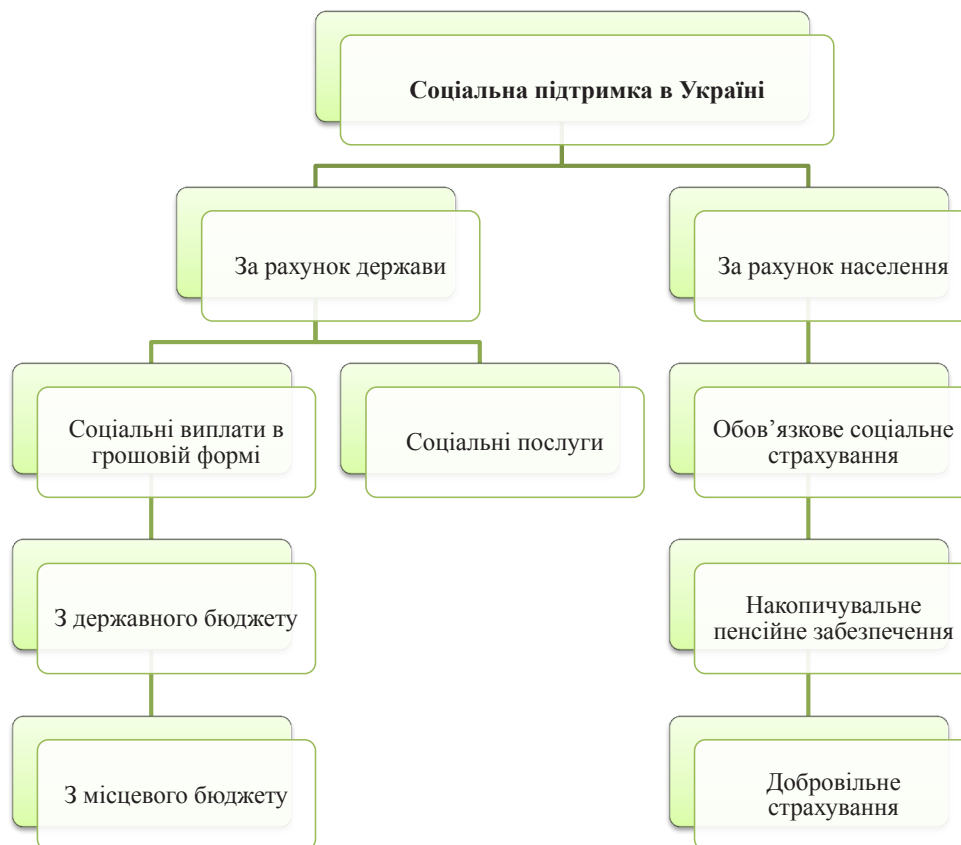


Рис. 2. Система соціальної підтримки в Україні

Джерело: узагальнено автором

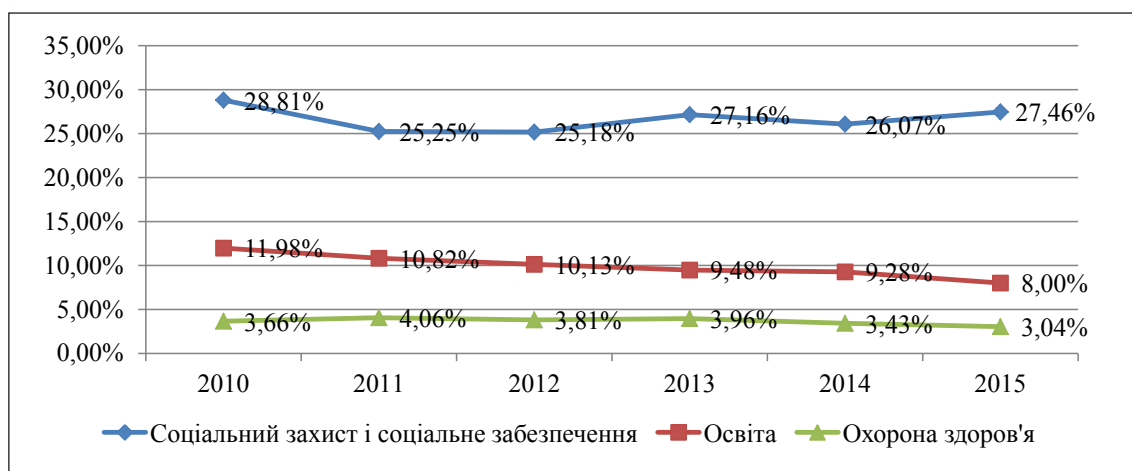


Рис. 3. Частка державних витрат на соціальну сферу за період 2010–2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [1]

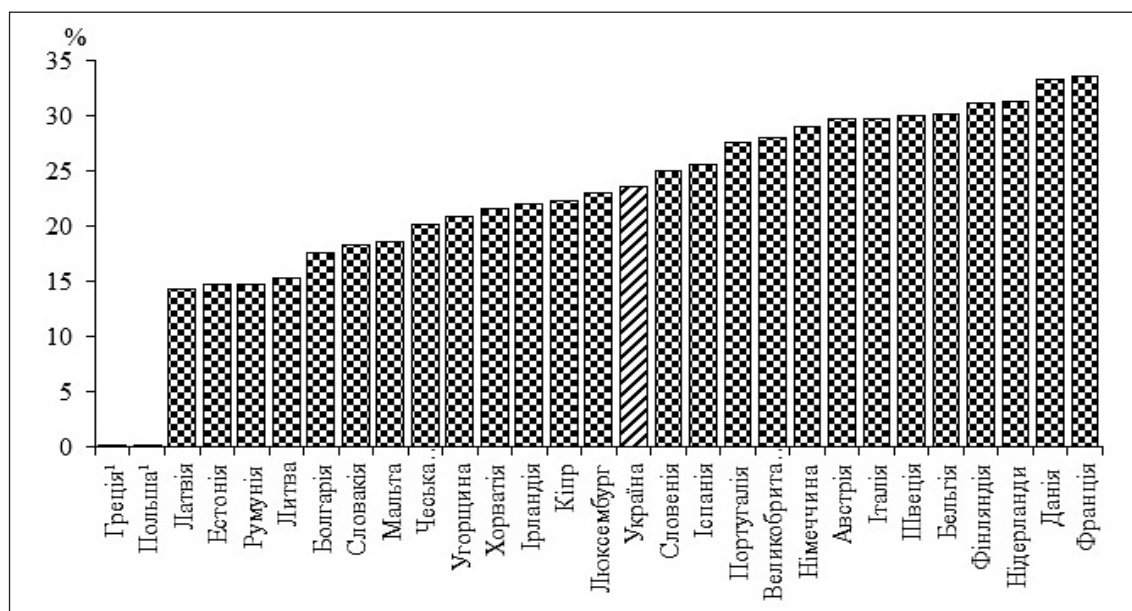


Рис. 4. Видатки на соціальний захист у країнах Європейського Союзу та Україні у 2013 р., % до ВВП

Джерело: [8]

ніж три країни з найнижчими значеннями цього співвідношення, а саме Латвія (14,4%), Естонія і Румунія (по 14,8%). В Україні цей показник у 2013 р. становив 23,7% (у 2014 р. він дорівнював 22,2%).

Ще більша різниця спостерігається між країнами-членами ЄС за абсолютними показниками соціальних витрат на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС). Їх величина у 2013 р. коливалась від 2 201 євро в Румунії до 14 466 євро в Люксембурзі. Якщо в Люксембурзі соціальні витрати становили 1 206 євро на душу населення на місяць, то в Румунії та Болгарії вони становили 183 та 193 євро відповідно. Що стосується України, то витрати на соціальний захист на душу населення у 2013 р. становили 1 542 євро за ПКС, або 129 євро на місяць.

Відмінності між європейськими країнами за рівнем витрат на соціальний захист лише частково можуть

бути пов'язані з різним рівнем добробуту та цін, відображаючи, крім того, відмінності в системах соціального захисту, демографічних тенденціях, рівні безробіття, а також інших соціальних, інституціональних та економічних факторах.

Основний обсяг соціальних виплат спрямовується на осіб пенсійного віку та медичне обслуговування.

Кошти, що спрямовані на допомогу у зв'язку з виходом на пенсію, складають значну частину витрат на соціальний захист у Європейському Союзі. Роль цієї статті витрат у 2013 р. була особливо великою в Латвії, Італії та Румунії, де вони становили 53,2%, 50,7% та 50,1% від загального обсягу витрат на соціальний захист відповідно. Серед факторів, які сприяють такому рівню цього виду соціальної допомоги, слід назвати досить високу питому вагу населення 65 років і старше (на початок 2014 р. вона становила

Видатки на соціальний захист за функціями в Україні (тис. грн.)

Соціальний захист	2012 р.	%	2013 р.	%	2014 р.	%
Захворювання/медичне обслуговування	60 509 773,7	17,6	64 076 027,4	18,1	55 742 945,8	16,1
Інвалідність	4 527 877,0	1,3	4 015 557,2	1,1	4 170 317,1	1,2
Похилий вік	226 011 000,3	65,7	226 791 082,8	64,0	226 572 634,0	65,5
Утриманці, що пережили годувальників	2 514 348,3	0,7	2 550 428,7	0,7	2 511 185,8	0,7
Сім'я/діти	35 340 490,7	10,3	39 691 901,9	11,2	38 932 434,0	11,2
Безробіття	5 438 379,0	1,6	6 382 967,6	1,8	5 385 406,9	1,6
Житло	7 455 762,9	2,2	6 779 027,7	1,9	6 887 514,9	2,0
Соціальна ізоляція	2 095 599,9	0,6	4 050 674,4	1,2	5 942 094,9	1,7
Усього допомоги соціального захисту	343 893 231,8	100,0	354 337 667,7	100,0	346 144 533,4	100,0

Джерело: [8]

21,4% мешканців Італії проти 18,5% в середньому по EU-28).

В Ірландії ця допомога, навпаки, складала лише 27,5% сукупних соціальних витрат. Частково це пов'язано з тим, що населення Ірландії найбільш молоде в Європі: на початок 2014 р. 28,0% мешканців Ірландії були молодші 20 років (в середньому по EU-28 – 21,0%), а лише 12,6% мешканців цієї країни були старші 65 років.

В Україні ця стаття витрат на соціальний захист найбільша і має найбільшу вагу серед всіх європейських країн. У 2013 р. витрати на функцію «Похилий вік» склали 64,0% всіх витрат на соціальний захист (14,9% від ВВП), а у 2014 р. – 65,5% (14,3% від ВВП).

Допомоги на випадок хвороби та медичне обслуговування у 2013 р. посідали друге місце в Європейському Союзі за питомою вагою в загальному обсязі витрат на соціальний захист. У Хорватії та Нідерландах їх величина була найвищою серед витрат на соціальний захист та становила 35,4% та 34,9% всіх соціальних витрат відповідно. В Данії та на Кіпрі вони становили лише 20,2% та 20,6% від загального обсягу витрат на соціальний захист.

В Україні ця стаття також посідає друге місце серед усіх видів витрат, але вона має навіть нижчі показники, ніж у Данії та на Кіпрі. У 2013 р. питома вага цієї статті витрат складала 18,1% від усіх витрат на соціальний захист (4,2% від ВВП), у 2014 р. – 16,1% (3,5% від ВВП).

Допомоги по інвалідності по Європейському Союзу суттєво відрізняються за країнами в структурі загальних видатків на соціальний захист. У Хорватії та Данії в 2013 р. вони становили 17,0% та 13,1% відповідно, тоді час як на Кіпрі та Мальті на ці цілі витрачається менше 4% всіх соціальних витрат (3,3% та 3,9% відповідно).

В Україні ця стаття витрат є однією з найменших. Загалом у 2013 р. на цю статтю витрат спрямовано 1,1% всіх витрат на соціальний захист, або 0,3% від ВВП; у 2014 р. – 1,2%, або 0,3% від ВВП.

На підтримку сім'ї та дітей у 2013 р. найбільше коштів було спрямовано в Люксембурзі (15,9% від загального обсягу соціальних витрат), Ірландії (13,4%) та Угорщині (12,1%). Водночас в Нідерландах, Італії та Португалії на ці цілі було витрачено менше 5% всіх соціальних витрат.

В Україні у 2013 р. ця стаття витрат посідала третє місце за обсягом серед усіх статей видатків (11,2% від

загальної суми видатків, або 2,6% від ВВП). У 2014 р. видатки становили також 11,2% усіх затрат (2,5% від ВВП).

Найбільші відмінності між країнами-членами ЄС спостерігались за питомою вагою соціальних витрат, спрямованих на пом'якшення проблеми безробіття. Видатки на соціальний захист безробітних у 2013 р. коливались від 14,7% від загальної суми витрат на соціальний захист в Ірландії до 1,1% в Румунії.

Витрати України на проблеми безробіття також були незначні і склали у 2013 р. 1,8% від загальної суми витрат на соціальний захист, або 0,4% від ВВП. У 2014 р. відбулося незначне зменшення до 1,6%, що становило 0,3% від ВВП.

Допомоги на утриманців, що пережили годувальників, найбільше фінансувались у 2013 р. в Хорватії (9,8% від загальної суми витрат на соціальний захист), Іспанії (9,7%) та Італії (9,3%). Найменшими видатками на утриманців відзначилися Великобританія та Естонія, де вони не перевищували 0,5% від загальних витрат.

Україна у 2013 та 2014 рр. витратила на цю статтю по 0,7% загальних видатків на соціальний захист, що склало 0,2% від ВВП за обидва роки.

Відносно невеликі кошти в Євросоюзі спрямовуються на вирішення житлових проблем. У 2013 р. найбільші видатки на житло були зафіксовані у Великобританії (5,2%), тоді як у Португалії, Литві, Болгарії, Словенії та Хорватії на ці цілі було виділено менше 0,1% загального обсягу соціальних витрат. Для України, як і для Євросоюзу, характерні незначні соціальні видатки на житло. У 2013 та 2014 рр. вони склали 1,9% та 2,0% від сукупних витрат на соціальний захист відповідно (0,4% від ВВП).

Витрати на соціальну ізоляцію в Євросоюзі у 2013 р. були найменшою статтею видатків. Тільки Нідерланди та Кіпр витратили 5,2% та 5,0% відповідно на цей вид соціального захисту. Більшість країн витрачала в середньому по 2% від загальних витрат, а Хорватія, Угорщина, Німеччина, Італія, Естонія, Іспанія, Португалія, Ірландія та Латвія витратили на цей вид соціального захисту менше 1% загальних видатків.

В Україні витрати на соціальну ізоляцію є також однією з найменш фінансованих статей видатків на соціальний захист. Водночас слід сказати про зростання витрат на цю функцію: якщо у 2012 р. вони становили лише 0,6%, то у 2013 р. видатки на соціальну

ізоляцію зросли до 1,2%, а у 2014 р. – до 1,7% від загальних витрат на соціальний захист.

Висновки. Отже, з вищесказаного можна зробити висновок, що державна політика України в галузі перерозподілу доходів не є досить ефективною. Відзначимо, що економічні та соціальні реформи 2000-х рр. привели до зростання рівня життя, поліпшення ситуації в соціально-трудовій сфері. Однак якісного поліпшення добробуту населення, вирішення демографічних про-

блем в цей період не відбулося, причому глобальна фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. загострила негативні тенденції в галузях соціальної сфери, що знайшло подальше відображення в соціальній політиці, що проводиться державою. Сучасний стан суспільства вийде на новий якісний рівень, коли зміст поняття «соціальна політика» буде включати всі сфери людського буття, коли перестануть її розглядати як частину політики загалом і як частину економічної політики зокрема.

Список використаних джерел:

1. Веб-портал Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
2. Про державну допомогу сім'ям з дітьми : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2811-12>.
3. Про державну соціальну допомогу особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1727-15>.
4. Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1768-14>.
5. Про пенсійне забезпечення : Закон України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1788-12>.
6. Про освіту : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>.
7. Основи законодавства України про охорону здоров'я : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>.
8. Національні рахунки соціального захисту (НРСЗ) України у 2014 р. : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reforms.in.ua/Content/download/Strategy2020updUA.pdf>.
11. Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336

Алескерова Ю.В.,
доктор економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Вінницький національний аграрний університет

Кривулько Б.В.,
магістр,
Вінницький національний аграрний університет

РИНОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ДЛЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Алескерова Ю.В., Кривулько Б.В. Ринок банківських послуг для фізичних осіб. У статті визначено основні елементи ринку банківських послуг для фізичних осіб. Ринок банківських послуг для фізичних осіб – це специфічна сфера фінансових відносин, функцією яких є балансування попиту і пропозиції на банківські продукти для фізичних осіб. Отримані результати доводять, що під впливом посилення міжбанківської конкуренції на банківському ринку України проявляється тенденція до розширення низки послуг для фізичних осіб, що надаються банками України.

Ключові слова: банківські послуги, ринок, фізичні особи, елементи ринку, банківська система, банківські продукти, НБУ, «ОТР Банк», Україна.

Алескерова Ю.В., Кривулько Б.В. Рынок банковских услуг для физических лиц: проблемы и перспективы. В статье определены основные элементы рынка банковских услуг для физических лиц. Рынок банковских услуг для физических лиц – это специфическая сфера финансовых отношений, функцией которых является балансирование спроса и предложения на банковские продукты для физических лиц. Полученные результаты доказывают, что под влиянием усиления межбанковской конкуренции на банковском рынке Украины проявляется тенденция к расширению ряда предоставляемых услуг для физических лиц банками Украины.

Ключевые слова: банковские услуги, рынок, физические лица, элементы рынка, банковская система, банковские продукты, НБУ, «ОТР Банк», Украина.

Aleskerova Yu.V., Krivul'ko B.V. Banking market for individuals. The article defines the main elements of the banking services market for individuals. The market for banking services for individuals is a specific sphere of financial relations, the function of which is to balance demand and supply of banking products for individuals. The obtained results may prove that, under the influence of strengthening of interbank competition in the banking market of Ukraine, a tendency to expand the range of services rendered to individuals by banks of Ukraine appears.

Key words: banking services, market, individuals, market elements, banking system, banking products, NBU, OTR BANK, Ukraine.

Постановка проблеми. Світова теорія і практика публічного адміністрування переконливо вказують на те, що найважливішою умовою розбудови сучасної конкурентоспроможної національної фінансової економіки є формування ефективної банківської системи як рушійної сили фінансового розвитку. Особливої актуальності зазначена проблема набула за останні роки, які відзначилися фінансовими потрясіннями, глибокими змінами у банківській системі (націоналізація одного з найбільших банків України – «Приват-Банку», ліквідація «Дельта Банку», «Банку «Форум», «Укрпромбанку» та інше), численними нововведеннями в організації, формах обслуговування і методах управління банком.

Банківські установи є головними суб'єктами ринку, які забезпечують регулювання фінансово-кредитних

відносин між юридичними і фізичними особами. Тому важливу роль у такій ситуації відіграють розвиток та вдосконалення обслуговування населення і надання йому послуг із боку комерційних банків, а саме кредитних. Останнім часом банки різних країн усе гостріше відчують проблему банківського кредитування. Вона ще більш актуальна для вітчизняної банківської системи, рівень простроченої позичкової заборгованості в якій протягом останніх 5–7 років мав стійку тенденцію до зростання. Велика кількість банків терплять втрати від недосконалої оцінки ризику і вимушені завищувати відсоткові ставки за кредитами, від чого, в свою чергу, потерпають позичальники.

Тому зростає інтерес до різних аспектів діяльності банків та методів управління ними, а особливо до ринку банківських послуг для фізичних осіб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами ринку банківських послуг займалися такі вчені, як Ю.В. Алескерова [1], Л.О. Вдовенко [2], М.О. Кужелев [3], М.О. Житар [4; 5], А.А. Лактіонова [6], І.В. Фурман [7] та інші вчені та практики.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розгляд та дослідження проблем і перспектив ринку банківських послуг для фізичних осіб в Україні у сучасних фінансових умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок банківських послуг є одним із важливих і невід'ємних складників сучасної фінансової економіки. Тому сьогодні зростає інтерес до різних аспектів діяльності банків та методів управління ними. Банки поступово перетворилися в основних посередників у перерозподілі капіталів, у забезпеченні безперервності процесу економічного відтворення. Умови зростаючої конкуренції і комерціалізації діяльності диктують необхідність реорганізації структур, розроблення гнучких ринкових стратегій, проведення сегментації ринку банківських послуг, розвитку нових його сегментів, послуг та методів обслуговування.

Сучасні особливості організації бізнесу визначають потреби підприємців не лише у традиційному кредитно-розрахунковому банківському обслуговуванні, а й у значно ширшому спектрі різноманітних послуг комерційних банків, спроможних забезпечити оптимальні умови для ефективного прибуткового господарювання своїх клієнтів. Щодо самих банківських установ, то потреба у розширенні діапазону їхніх операцій об'єктивно впливає з умов конкурентного середовища, яке складається на вітчизняному ринку. Крім того, в умовах кризових явищ в економіці країни, нестабільності виробництва, інфляції традиційні кредитні операції банків неспроможні забезпечити їм належний рівень прибутковості, що поглиблює тенденції до універсальності банківської справи та створення повноцінного ринку банківських послуг як специфічної сфери ринкових відносин, що забезпечує попит і пропозиції на послуги банків з метою задоволення потреб клієнтів.

Ринок банківських послуг для фізичних осіб – це специфічна сфера фінансових відносин, функцією яких є балансування попиту і пропозиції на банківські продукти для фізичних осіб. Функціонування ринку банківських послуг для фізичних осіб має свої особливості, серед яких можуть бути виокремлені:

- тісне поєднання адміністративного регулювання з метою підтримки його стабільності;
- регулювання і регламентація відносин на ринку нормами міжнародного права і внутрішнім законодавством;
- прозорість інформації про стан ринку та його учасників;
- необмежена кількість учасників ринку;
- широкий асортимент і диверсифікація банківських продуктів.

Інфраструктура ринку банківських послуг для фізичних осіб – це сукупність організаційно-правових форм, які обслуговують формування попиту і пропозиції, купівлю-продаж банківських послуг через кредитно-фінансові інститути. Основними складовими елементами інфраструктури ринку банківських послуг для фізичних осіб є центральні і комерційні банки,

небанківські кредитно-фінансові інститути, інформаційні технології і засоби зв'язку, консалтингові компанії, офшорні зони тощо.

Ринок банківських послуг для фізичних осіб може бути класифікований за певними ознаками. З огляду інституційної структури він являє собою сукупність носіїв попиту і пропозиції, які взаємодіють між собою. Носіями пропозиції є комерційні банки та інші економічні суб'єкти, яким згідно з чинним законодавством дозволяється надання фінансових послуг банківського характеру. Носіями попиту є вся сукупність фізичних осіб.

З позиції продуктової структури ринок банківських послуг являє собою сукупність пропонованих для продажу банківських послуг. Це зумовлює виділення у його структурі певних сегментів, що відповідають окремим групам банківських продуктів, таких як:

- ринок кредитних послуг;
- ринок інвестиційних послуг;
- ринок розрахунково-касових послуг;
- ринок депозитних послуг та ін.

За географічним охопленням можуть бути виокремлені локальні, регіональні, загальнонаціональні і міжнародні ринки. Локальний ринок формується у межах міста або району. Регіональні ринки охоплюють територію однієї або кількох суміжних областей. Загальнонаціональний ринок банківських послуг для фізичних осіб функціонує в межах окремої фінансової економіки.

За перспективами розвитку можна класифікувати такі основні ринки банківських послуг для фізичних осіб, як:

- безперспективний ринок, операції на якому необхідно припинити;
- основний ринок, на якому реалізується переважний обсяг банківських продуктів;
- додатковий ринок (на якому може бути реалізований незначний обсяг продукту);
- зростаючий ринок, що характеризується досить високими темпами нарощування збуту банківських послуг;
- потенційний ринок, який має перспективи росту, але потребує для цього певних ресурсів і зусиль;
- непостійний ринок, який характеризується значними перепадами в обсягах збуту.

За типами споживачів банківських послуг виокремлюють:

- ринок суб'єктів господарювання (корпоративний ринок);
- ринок фізичних осіб (домогосподарств);
- урядовий ринок;
- ринок фінансового-кредитних інститутів.

Клієнтом банку є учасник економічних відносин, який має намір одержувати вигоду від діяльності банку на взаємній основі. Банк може надавати банківську послугу конкретному клієнту і невизначеному колу клієнтів. Надані послуги на користь невизначеного кола клієнтів виникають у тому разі, коли не можна визначити коло осіб, які одержують користь від діяльності банку на взаємній основі.

Клієнти банку є основою його розвитку і процвітання. У зв'язку з цим учасників економічних відносин можна класифікувати за ознакою постійних відносин з банком на:

– постійних клієнтів. Ця група клієнтів характеризується наявністю банківського рахунку і довгострокових взаємовідносин із банком. Як правило, клієнти зорієнтовані на одержання всіх послуг тільки в одному банку;

– випадкових (разових, імпульсних) клієнтів. Випадкові клієнти не зацікавлені в довгострокових відносинах із конкретним банком. Вони готові скористатися його послугами з метою короткострокової (разової) вигоди чи в результаті непередбачених випадків;

– нових (потенційних клієнтів). Нові клієнти – це потенціал росту і розвитку банку. Намір потенційних клієнтів одержувати користь від діяльності банку може виявлятися як в явній, так і в прихованій (латентній) формі. Явна форма виражається в тому, що клієнт, усвідомивши необхідність задоволення своїх потреб, сам проявляє ініціативу в пошуку необхідної йому послуги. Латентна форма виражається в тому, що банк формує у потенційного клієнта поняття про необхідність задоволення його потреб за допомогою саме банківських послуг. Перетворення потенційних клієнтів у постійних дає змогу, по-перше, підвищити рівень доходів банку, а по-друге, диверсифікувати його діяльність.

Особливість ринку банківських послуг для фізичних осіб полягає в існуванні його лише у грошовій формі та наявності прямої залежності від розвитку ринків, які він обслуговує.

Так, наприклад, НБУ сегментує банківський ринок, виокремлюючи 4 групи об'єктів – продавців банківських послуг (комерційні банки) для фізичних осіб. Це сегментування відбувається на підставі рішення Комісії з питань нагляду та регулювання діяльності банків НБУ № 814. Основним критерієм, який визначає відношення банківської установи до тієї чи іншої групи, є розмір активів.

Правління Національного банку України визначило нові критерії розподілу банків на окремі групи на 2017 рік.

Про це йдеться в рішенні Правління НБУ від 10 лютого 2017 року № 76-рш [8].

Згідно з документом, передбачені такі групи:

– банки з державною часткою – банки, в яких держава прямо чи опосередковано володіє часткою понад 75% статутного капіталу банку;

– банки іноземних банківських груп – банки, контрольні пакети акцій яких належать іноземним банкам або іноземним фінансово-банківським групам;

– банки з приватним капіталом – банки, в яких серед кінцевих власників істотної участі є один чи кілька приватних інвесторів, що прямо та/або опосередковано володіють не менше ніж 50% статутного капіталу банку.

Такий розподіл Національний банк використовуватиме винятково для представлення результатів діяльності банківської системи України.

Проведений моніторинг банків України показав, що найдоступніші тарифи на послуги для фізичних робіт надає «ОТР Банк» (табл. 1).

Для клієнтів також дуже важливим є сегментування банківського ринку. Саме сегментування банків за рейтингами дає змогу клієнтам максимально ефективно вкласти свої збереження або скористатися банківським продуктом чи послугою.

Отже, якщо розподіл банківського ринку необхідний клієнтам банківської установи, то тут використовується сегментування об'єктів ринку за рейтингами національних і міжнародних рейтингових агентств.

Рейтинг банку – це метод порівняльної оцінки діяльності кількох банків. В основі рейтингу лежить узагальнена характеристика за певною ознакою, що дає змогу групувати банки у певній послідовності за ступенем зменшення цієї ознаки.

Таблиця 1

Типові тарифи на окремі послуги для фізичних осіб в «ОТР Банку»

Послуга	Тариф
1. Узгодження внесення змін у стандартний шаблон договору / додаткового договору з банком за запитом клієнта	2400 грн., в т. ч. ПДВ (за один договір / додатковий договір)
2. Надання індивідуальної письмової юридичної консультації на запит клієнта щодо здійснення будь якої банківської операції та/або роз'яснення чинного законодавства України щодо застосування положень чинного законодавства України	700 грн., в т. ч. ПДВ. (за одну консультацію)
3. Участь юрисконсульта банку на зустрічі з клієнтом в установі банку на запит клієнта з питань надання банком банківської послуги чи відносин банку з клієнтом	400 грн., в т. ч. ПДВ (тариф за 1 годину).
4. Розроблення чи погодження схеми зміни власника предмета іпотеки/застави, розподілу предмета іпотеки або інших дій, пов'язаних зі зміною правовстановлюючих документів на предмет іпотеки/застави чи зміною самого предмета іпотеки/застави	1200 грн. в т. ч. ПДВ.
5. Видача довіреності клієнту для захисту в суді порушеного права за договором страхування по аставному майну	240 грн. в т. ч. ПДВ.
6. Складання проекту позову на запит клієнта для захисту в суді порушеного права за договором страхування по заставному майну клієнта	500 грн. в т. ч. ПДВ.
7. Складання проекту запиту до органів державної влади для отримання роз'яснень під конкретну ситуацію клієнта	500 грн. в т. ч. ПДВ.
8. Розроблення (українською мовою) двостороннього договору на умовах, відмінних від стандартного договору приєднання (по банківських послугах, які надаються Банком на підставі договору приєднання)	2400 грн. в т. ч. ПДВ (за один договір).
9. Надання завірених Банком копій статутних та дозвільних документів Банку (як діючих так і попередніх редакцій статуту, ліцензій, свідоцтва і т. д.) на запит клієнта. Примітка: оплата згідно даного пункту не стягується при підготовці Банком документів з метою вилучення обтяжень предмета іпотеки (заборони, іпотеки).	5 грн. за сторінку (але не менше 20 грн. за документ) в т. ч. ПДВ.

Джерело: систематизовано за [9]

Сегментування за рейтингом значно скорочує час на аналіз банківського ринку та певною мірою гарантує його якість.

Висновки. Отже, під впливом посилення міжбанківської конкуренції на банківському ринку України проявляється тенденція до розширення низки наданих послуг для фізичних осіб банками України. Це насамперед пояснюється тим, що кожен банк прагне збільшити власні прибутки, мобілізувати додаткові ресурси та розширити базу клієнтів банку, підвищити власний рейтинг на ринку. Саме тому сучасні банкіри вибирають політику розширення низки банківських послуг, особливо для фізичних осіб.

Таким чином, автори доходять висновку, що для підтримання рівня розвитку надання банківських послуг для фізичних осіб в Україні потрібно вирішити низку завдань:

1) зосередити увагу банківських установ на привабливості розвитку сектору банківського споживчого кредитування населення;

2) ініціювати участь банківських установ у створенні та розширенні діяльності кредитних бюро для формування кредитної історії всіх фізичних осіб, які коли-небудь зверталися за кредитом у будь-яку кредитну установу країни;

3) зосередити зусилля кредитних ризик-менеджерів на розробленні та вдосконаленні скорингових систем, які являють собою математичну або статистичну модель, за допомогою якої на основі кредитної історії «минулих» клієнтів банк намагається визначити, наскільки велика ймовірність, що конкретний потенційний позичальник поверне кредит у визначений термін;

4) використати досвід кредитування банків для формування вибірок достатніх обсягів із поділом клієнтів на «добрих» і «поганих» із виокремленням основних вхідних параметрів скорингових моделей;

5) вдосконалити нормативно-правову базу, надання пластикових карт тощо.

Список використаних джерел:

1. Алескерова Ю.В. Кредитування регіонального АПК / Ю.В. Алескерова // Збірник наукових праць. Вип. 17, Том 2. – Кам'янець-Подільський. – 2009. – С. 645–648.
2. Вдовенко Л.О. Механізми банківського кредитування в аграрній сфері : монографія / Л.О. Вдовенко; Вінниц. нац. аграр. ун-т. – Вінниця : Корзун Д. Ю., 2014. – 377 с.
3. Кужелев М.О. Оцінювання та регулювання адміністративної гнучкості прийняття рішень в інвестиційній діяльності банків / М.О. Кужелев, М.О. Житар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.9. – Львів, 2014. – С. 328–337.
4. Житар М.О. Аналіз факторів формування гнучкості прийняття рішень в інвестиційній діяльності банків України / М.О. Житар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.6. – Львів, 2014. – С. 208–216.
5. Житар М.О. Вибір інвестиційної стратегії банку на основі методу аналізу ієрархії / М.О. Житар // Бізнес Інформ. 1 – 2014. – № 2. – С. 342–347.
6. Лактионова А.А. Институциональная гибкость принятия решений как основа выбора инвестиционной стратегии банка / А.А. Лактионова, М.О. Житар // Економічний часопис – XXI2. – 2013. – № 5–6 (1). – С. 49–52.
7. Фурман І.В. Розробка стратегії банку в сфері кредитування фермерських господарств / І.В. Фурман // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 4. – С. 149–153.
8. Національний банк України. Електронний доступ : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=43805377
9. ОТП БАНК. Електронний доступ : <https://www.otpbank.com.ua/privateclients/other-products/>

Бугель Ю.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін,
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва та бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

Гуменюк О.Г.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін,
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва та бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Бугель Ю.В., Гуменюк О.Г. Напрями вдосконалення митно-тарифного регулювання зовнішньоторговельної політики України. У статті визначено напрями оптимізації процесів митного оподаткування та адміністрування, що відповідають вимогам розвинутих держав у умовах поглиблення рівня та якості міжнародних торговельно-економічних відносин України. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення митно-тарифного регулювання у розрізі використання новітніх інструментів регулювання. Обґрунтовано сутність та визначено перспективи провадження митного постаудиту як модерного складника оптимізації вітчизняної системи митно-тарифного регулювання.

Ключові слова: митно-тарифне регулювання, постаудит, зовнішньоекономічна діяльність, оптимізація, ринкові відносини.

Бугель Ю.В., Гуменюк О.Г. Направления совершенствования таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой политики Украины. В статье определены направления оптимизации процессов таможенного налогообложения и администрирования, соответствующие требованиям развитых государств и условиям углубления уровня и качества международных торгово-экономических отношений Украины. Разработаны рекомендации по совершенствованию таможенно-тарифного регулирования в разрезе использования новейших инструментов регулирования. Обоснована сущность и определены перспективы производства таможенного постаудита как современной составляющей оптимизации отечественной системы таможенно-тарифного регулирования.

Ключевые слова: таможенно-тарифное регулирование, постаудит, внешнеэкономическая деятельность, оптимизация, рыночные отношения.

Buhel Y.V., Humenyuk O.G. Areas of improvement of customs and tariff regulation of foreign trade policy of Ukraine. The article defines the directions of optimization of processes of customs taxation and administration that meet the requirements of developed countries and the conditions for deepening the level and quality of international trade and economic relations of Ukraine. Recommendations on the improvement of customs and tariff regulation in the context of the use of the latest regulatory tools are developed. The article substantiates the essence and defines the prospects for the implementation of the customs post audit as a modern component of the optimization of the national system of customs and tariff regulation.

Key words: customs and tariff regulation, post audit, foreign economic activity, optimization, market relations.

Постановка проблеми. Сучасні реалії суспільного розвитку, які характеризуються інтенсифікацією світових процесів глобалізації й інтеграції, відкритістю ринків торгівлі та жорсткою конкуренцією на них, актуалізують важливість здійснення наукового аналізу сучасного стану вітчизняної системи митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, дослідження світових тенденцій її розвитку та на цій основі розроблення науково-теоретичних засад, методичного підрунтя і пошуку шляхів її оптимізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних і методичних проблем розвитку та практичних аспектів регулювання зовнішньої торгівлі і діяльності митної служби

в Україні зробили такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як І. Бережнюк, А. Войцешук, О. Гребельник, І. Івашук, І. Карамбович, В. Сіденко, В. Драганов, І. Дюмулен, П. Кругман, М. Лукс, Дж. Уоллі та ін. Зусиллями означених вище науковців і дослідників сформовано наукову базу для проведення наукових досліджень у визначеній сфері. Однак у працях більшості авторів недостатньо досліджено механізм митно-тарифного регулювання в умовах сучасних процесів інтернаціоналізації та інтеграції. Ба більше, зважаючи на значну політизованість торговельно-економічних відносин в Україні (що приводить до ігнорування економічних важелів регулювання), кризовий стан низки галузей національного виробництва та обмежені можливості

їх державної підтримки, у край необхідним є підвищення ефективності застосування механізму митно-тарифного регулювання з метою протидії загрозам, спричиненим посиленням ризиків у сучасній світовій економіці, та сприянню прогресивним структурним зрушенням в економіці України. Саме ці питання зумовили постановку мети дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає в розробленні практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України шляхом запровадження сучасних механізмів мінімізації негативного впливу ризиків, які виникають в умовах ринкових відносин. Для досягнення мети дослідження визначені такі завдання: розробити рекомендації щодо удосконалення митно-тарифного регулювання у розрізі використання новітніх інструментів регулювання; визначити напрями оптимізації процесів митного оподаткування та адміністрування, що відповідають вимогам розвинутих держав і умовам поглиблення рівня та якості міжнародних торговельно-економічних відносин України; обґрунтувати сутність та визначити перспективи провадження митного постаудиту як модерного складника оптимізації вітчизняної системи митно-тарифного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здійснення ефективних структурних економічних перетворень неможливе без становлення дієвої податкової системи. Якщо локально розглядати систему удосконалення ЗЕД відкритої експорторієнтованої економіки України, то основну увагу необхідно приділити саме системі оптимізації митних податків. Комплексний аналіз системи митного оподаткування розкриває низку фундаментальних проблем, що потребують нагального вирішення. Основними проблемами варто є:

- перегляд та відхід від превалювання фіскального пріоритету як у митно-тарифному оподаткуванні, так і у системі митних платежів;
- зменшення податкового тягаря непрямих податків (особливо що стосується ПДВ), їх перерозподіл до стандарту ширшого застосування акцизів у середній і довгостроковій перспективі;
- перегляд і скасування неефективних пільг у митному оподаткуванні;
- ліквідація незначних у фіскальному відношенні митних зборів, що приносять більші ускладнення для розвитку міжнародної торгівлі та інтернаціоналізації національної економіки, аніж надходжень до державного бюджету України.

Сучасні тенденції розвитку національної економіки дають змогу визначити, що у результаті її поступового становлення на рейки ринкових механізмів функціонування відбувається докорінний перегляд та зміна функціональних пріоритетів митної діяльності. Вказані трансформації національної митно-регулятивної системи пов'язані насамперед із поступовим відходом від фіскального домінування митної діяльності та заміною його регулятивно-захисною функцією.

Результати наукового пошуку визначають, що критерій фіскальної достатності зводиться до забезпечення такого обсягу податкових надходжень, який є оптимально бажаним відповідно до вимог проголошеної економічної доктрини [5, с. 33]. Згідно з переліком функціональних пріоритетів, покладених, зокрема в стратегічних нормативних документах у галузі функціонування [6] та реформування [4] митної системи України, основними завданням митниці є захист економічних інтересів, забезпечення економічної безпеки та наповнення державного бюджету. Практика ж діяльності митних органів вказує на тенденцію, неадекватну поставленим вище завданням: фіскальний складник митної системи займає перше місце серед таких основних функцій митниці, як регулювання економіки, захист економічних інтересів та забезпечення економічної безпеки держави.

Керуючись практичним досвідом, емпіричними даними функціонування митних систем іноземних держав (табл. 1), а також з огляду на сучасний рівень технологічної оснащеності національної митниці, зазначимо, що оптимальним рівнем митних надходжень на сучасному етапі розвитку є такий, що забезпечував би близько 20% загального обсягу податкових надходжень.

В Україні показник рівня митних надходжень у структурі податкових надходжень становить близько 44%, що за нинішніх умов провадження митної діяльності не є сприятливим у межах забезпечення економічної безпеки і провадження регулятивно-захисної функції, що властиві розвинутому стану митної економіки: фіскальний пріоритет (а точніше – панічне виконання плану надходжень будь-якою ціною) заважає розвитку пріоритетних у межах формування митно-тарифних відносин функцій – ефективного захисту національного ринку і виробника та регулювання зовнішньої торгівлі.

Повертаючись до особливостей формування функціонального складника митної системи України, погодимося, що одномоментна зміна функціональної спрямованості системи неможлива, ба більше, згубна для zdeформованої і надміру залежної від державного бюджету національної економіки. Відходити від указаної специфіки митного оподаткування потрібно поступово. У цьому разі найбільш послідовним кроками у напрямі зміщення фіскального пріоритету є насамперед реформування системи ПДВ і акцизного збору, що стягуються із імпорту.

Згідно зі статистикою, сьогодні ПДВ є основним бюджетоутворюючим податком в Україні. Частка останнього коливається у межах 40% податкових надходжень державного бюджету і у I кварталі 2017 р. становила у його структурі 41,1%. Вказана тенденція основним чином відповідає європейській системі оподаткування, де ПДВ займає близько 35% надходжень до бюджету ЄС [1, с. 176]. При цьому, якщо розглядати структуру самого податку та той факт, що ПДВ з вироблених на території України товарів значною мірою

Таблиця 1

Митні надходження у структурі податкових надходжень окремих країн

Країна	Німеччина	США	Японія	Аргентина	Панама	Єгипет	Індія	Марокко	Україна	Гамбія
%	38,4	2,5	1,5	8	20,2	20	24,1	20,1	44	44,5

Джерело: складено за даними [9]

компенсується у вигляді експортних відшкодувань, то є очевидним, що переважаючим у структурі податку є імпорнтний його компонент. У структурі митних платежів частка імпорнтного ПДВ станом на 2016 р. становить близько 82%, що й визначає фіскальну спрямованість митної системи, від виконання плану надходжень якої залежить внутрішня фінансова стабільність країни.

В Україні сьогодні ставка ПДВ становить 20%, при цьому на низку товарів установлене звільнення чи нульова його ставка. Зважаючи на вказані пільги, ефективна (реальна, імпліцитна) ставка ПДВ, згідно з розрахунком фахівців Інституту стратегічних досліджень, з урахуванням обсягів невідшкодованого ПДВ становить близько 11,5% [8]. Зважаючи на це, а також ту особливість, що неефективне функціонування ПДВ гальмує ефективний розвиток митно-тарифної системи і регулювання, оцінимо характер дії і вплив податку на додану вартість (зокрема ПДВ на імпорт), виявимо його характеристики і тенденції та визначимо ті аспекти вдосконалення, що є актуальними у межах нашого дослідження.

ПДВ є вбудованим економічним стабілізатором і за умови ефективного використання – каталізатором розвитку національної економіки. У період зростання та виходу на стадію «перегріву» економіки ПДВ доцільно тримати на високому рівні, щоб забезпечити у майбутньому мінімальну амплітуду економічних коливань за рахунок обмеження попиту. У період, коли ресурси до розвитку, у тому числі зовнішні (для України це падіння обсягів експорту внаслідок гальмування світового товарного попиту) є обмеженими, ПДВ варто знижувати задля розширення попиту з боку національного споживача. При цьому рівень зниження податку повинен знаходитися в таких межах, щоб позитивний ефект у вигляді зростання попиту на товари (а як наслідок – прибутку підприємств) був вищим від втрат у зв'язку зі зменшенням фіскальних надходжень до державного бюджету. У межах вказаного, на думку науковців Національного університету Державної податкової служби України, умови до зниження ПДВ до рівня 15% були сформовані вже у 2008 р. [10, с. 124].

Національний характер адміністрування ПДВ на імпорт, а саме його недиверсифікованість і обмеженість двома ставками 20 та 0%, визначає те, що він є повністю нейтральним в частині впливу на формування внутрішнього попиту на товари з-поміж асортименту зовнішньої торгівлі. Розширення діапазону ставок ПДВ залежно від пріоритетності товарів для внутрішнього ринку могло би стати суттєвим регуляторним інструментом, що не суперечить нормам міжнародного права, адже податок стягується однаковою мірою і з імпортованих товарів, і з товарів національного виробника.

Природа ПДВ визначає його негативний вплив на вирішення однієї з фундаментальних проблем національної економіки – подолання розмаху соціальної нерівності у суспільстві. У цьому разі ПДВ є найбільш яскравим прикладом «податку на бідних», оскільки його частка у структурі витрат особи, як правило, зменшується зі зростанням величини доходу. Таким чином, більш бідні громадяни, споживаючи практично увесь свій дохід, 20% його віддають як сплату ПДВ.

У межах вирішення вказаної соціальної невідповідності разом зі зменшенням ставки ПДВ актуальним

є розширення номенклатури товарів, що оподатковуються акцизом.

Акциз як непрямий податок має виражено прогресивну щодо росту доходу властивість, адже ним, як правило, оподатковуються товари платоспроможного попиту (автомобілі, нафтопродукти, коштовності та ін.) чи ті, що є небажаними для споживання через шкідливість для здоров'я (тютюнові вироби, алкоголь та ін.). Указана позитивна ознака акцизів зумовлює їх поширення у понад 50 країнах світу, у тому числі у податкових системах низки розвинених країн, таких як Японія – 7,3 %, США – 6,8 %, країни ЄС – близько 25% від усіх податкових надходжень.

Визначаючи детермінанти ефективності стратегії включення національної економіки у світове економічне середовище у частині оподаткування акцизним податком, варто указати про порівняно вищий відсоток стягнення акцизного збору з товарів, що переміщуються у зовнішній торгівлі у європейських країнах. Так, наприклад, у Німеччині частка акцизів на зовнішню торгівлю становить близько 53,3% від рівня митних надходжень та перевищує обсяги стягнутого імпорнтного ПДВ. В Україні рівень імпорнтних акцизів становить лише 2,7% митних платежів.

Водночас європейська практика оподаткування акцизними платежами містить суттєву відмінність від української у тому, що основна частка, зокрема, зовнішньоторговельних акцизів ЄС стягується з енергоносіїв. У реаліях національної економіки перспектива оподаткування останніх (газу, вугілля, нафти та ін.) потребує більш виваженого підходу, аніж у платоспроможних європейських економіках, адже торкнеться як вразливих верств споживачів серед населення, так і енергозалежних експортних галузей національної промисловості – металургійної та хімічної.

Наведені вище складники оптимізації є, на нашу думку, об'єктивними орієнтирами, яких варто було б дотримуватися під час проведення трансформації системи митного оподаткування. Реальні потреби національної економіки в частині зниження і диверсифікації ПДВ не суперечать європейському законодавству. Так, згідно з Директивою Ради ЄС від 28.11.2006 р. 2006/112/ЄС «Про спільну систему податку на додану вартість» [12], що вже застосовується для розроблення змін до національного законодавства та якою керуються усі європейські країни під час створення єдиних правил функціонування податку, визначається, що звичайна ставка ПДВ не може бути нижче 15%, при цьому знижена ставка податку не може справлятися за ставкою нижче 5%. Таким чином, практика справляння ПДВ у ЄС вирізняється, з одного боку, її прагненням до уніфікації (що є логічним на фоні активного переплетення господарських механізмів та проведення скоординованої економічної політики у ЄС), з іншого – несе, окрім фіскального навантаження на економіку, виражено регуляторний характер, який є відсутнім у системі стягнення податку в Україні.

Окрім зміни безпосередньої пропорції у характері оподаткування й розмірах ставок митних податків, раціоналізація митно-податкової системи, спрямована на сприяння ефективному розвитку національної економіки, неможлива без вирішення питань оптимізації митно-податкових пільг і преференцій під час оподаткування зовнішньої торгівлі непрямими податками.

Аналіз цього питання дає можливість вказати на те, що низка пільг у митному оподаткуванні втратила своє принципове значення і роль для ефективного розвитку національної економіки, а пролонгація їх неефективного функціонування через низку причин не знаходить компетентного аналізу з боку державних органів. Незважаючи на очевидні переваги цільової підтримки як виробників, так і соціальної сфери національної економіки, рівень пільг у митному оподаткуванні продовжує зростати. Головними статтями в частині митно-податкових звільнень нині є операції з імпорту природного газу, лікарських засобів, тимчасового ввезення та лізингу, преференції зі ввезення товарів згідно з Угодами про вільну торгівлю та енергозберігаючого обладнання.

Оцінка актуальності окремих пільг у митному оподаткуванні визначає те, що деякі з них не виконують свого призначення, а отже, потребують перегляду. До низки таких, що не несуть позитивного впливу для ефективного розвитку економіки і соціальної політики держави, можна віднести пільги під час митного оподаткування лікарських засобів, виробів медичного призначення і енергозберігаючих товарів. Стосовно доцільності скорочення зазначених пільг думка практично однозначна у їх перегляді та скасуванні. Указане пов'язане з низкою факторів. Такими, як уже згадувалося, є насамперед той факт, що через відсутність будь-якого оподаткування посилюються ризики незаконного витоку капіталу за кордон шляхом застосування механізмів завищення імпортової вартості (трансфертного ціноутворення).

По-друге, повне звільнення від митного оподаткування низки лікарських препаратів, що не мають доведеної лікарської ефективності чи споживаються платоспроможними громадянами (біологічно активні добавки, профілактичні, косметичні та «псевдолікарські» засоби – мезими, синупрети, бітнери, настоянки тощо), не є доцільним та, за підрахунками Кабінету Міністрів України, може поповнити державний бюджет на суму близько 2 млрд. грн. [3].

По-третє, повне звільнення від оподаткування лікарських засобів і виробів медичного призначення негативним чином впливає на стан платіжного балансу, економічну безпеку національного виробника і фінансові надходження до державного бюджету. При цьому тенденція імпорту вказаної номенклатури товарів показує нові рекорди з року в рік. Зважаючи на взяті у межах СОТ зобов'язання про обнуління мит на лікарські засоби, найбільш доцільним було б уведення пільгових ставок ПДВ на низку товарів з-поміж тих, які декларуються як лікарські засоби та вироби медичного призначення, на рівні 5-10%, а також уведення акцизного збору на спиртвмісні настоянки, що не мають прямого лікувального призначення.

Не сприяє налагодженню ефективної системи пільг і преференцій з митного оподаткування повне звільнення від оподаткування імпортованих енергозберігаючих товарів. На думку експертів, нині до таких товарів входить фактично звичайне обладнання і устаткування, а також матеріали, використання яких не відповідає меті вказаної податкової пільги, що приводить лише до необґрунтованих втрат державного бюджету і стимулювання іноземного виробника [7; 11].

Як бачимо, трансформація митного оподаткування та митно-тарифного регулювання є односпрямованими процесами. Система окреслених напрямів удосконалення й оптимізації, з одного боку, наближує й уніфікує національну систему митного регулювання до стандартів розвинутих світових економік, з іншого – повною мірою сприяє побудові, розвитку й ефективізації економіки в Україні, що, безперечно, є визначальним чинником швидкої та ефективної інтернаціоналізації національної економіки у світове економічне середовище.

Вдосконалення та уніфікація процесів митно-тарифного регулювання передбачає визначення нових пріоритетів митної діяльності. Одним з них на сучасному етапі розвитку є митний постаудит.

Згідно з економічною сутністю, митний постаудит являє собою процес комплексного або часткового нормативно-економічного моніторингу діяльності підприємств-суб'єктів ЗЕД з боку посадових осіб підрозділів митного постаудиту митних органів, який здійснюється після факту первинної митної очистки (митного оформлення) з метою перевірки дотримання митного законодавства, митно-податкової дисципліни підприємством, а також забезпечення належного рівня економічної безпеки в частині захисту національних товаровиробників від товарів, щодо яких заходи митно-тарифного регулювання не вживалися чи застосовувалися на недостатньому рівні. Базою перевірки за умови застосування до підприємства заходів митного постаудиту, окрім безпосередньої документації, що подається до митного оформлення, виступають і внутрішні бухгалтерські документи підприємства, інформація підприємств-контрагентів, державних органів, митних органів іноземних держав та ін., а основною метою перевірки після пропуску через митний кордон є пришвидшення митних процедур з метою сприяння міжнародному товарообміну.

Митний постаудит як порівняно нова для національної та притаманна для митних систем розвинених країн форма митного контролю характеризується низкою позитивних моментів, що спрямовані на пришвидшення безперешкодного руху товарів туди, де їх чекає кінцевий споживач і виробництво. Як наслідок, окрім часу простою з метою догляду та виконання інспектором підрозділу митного оформлення низки митних формальностей, зменшуються накладні й інші «приховані» витрати, які в кінцевому результаті сплачує кінцевий споживач.

Розширення часового лагу контрольних процедур у результаті митного постаудиту в частині сприяння міжнародній торгівлі надає безперечні переваги суб'єктам ЗЕД, що працюють «чисто», адже скасовує затримки під час перетину кордону, а у разі надання статусу уповноваженого економічного оператора підприємству дає можливість максимально спростити експортно-імпорту діяльність в частині втручання в діяльність суб'єкта господарювання митних органів.

Але головним чином позитивна роль митного постаудиту полягає у формуванні об'єктивного рівня митно-тарифного навантаження. Спрощення митних формальностей на кордоні часто приводить до неможливості перевірки правильності визначення митної вартості, класифікації, країни походження, цільового використання товару та ін. За умови ж достатності процедур митного постаудиту і ліквідації указаних

порушень за його результатами максимальним чином компенсуються втрачений під час спрощеного митного оформлення рівень забезпечення економічної безпеки національного ринку та недобір податків до державного бюджету. Як наслідок, переорієнтація формату від тотального митного контролю на кордоні до митного постаудиту є однозначною.

Таким чином, основним завданням митного постаудиту є формування прозорої системи митно-тарифного регулювання, що була б адекватною тенденціям міжнародної торгівлі, процесам інтернаціоналізації національної економіки і відповідала нормам, що прийняті розвиненими країнами. Поряд із цим серед пріоритетних завдань процесу є забезпечення належного захисту законних економічних інтересів і об'єктивного захисту як внутрішнього ринку та держави, так і імпортерів.

Зважаючи на новизну проблематики митного постаудиту, у межах національної прикладної науки слабо визначеними залишилися питання, пов'язані з системою досліджуваного процесу. Таким, зокрема, є питання, що стосується детермінації безпосередніх його функцій. Згідно з аналізом процесу, повністю погодимося з існуванням загальних функцій митного постаудиту, фактично тотожних тим, що властиві процесу податкового адміністрування: контрольною, фінансовою, захисною, регулятивною та ін. Водночас виокремимо низку і специфічних функцій, властивих саме митному постаудиту. На нашу думку, такими є три: превентивна, ефективна та перфективна.

У частині забезпечення стягнення всіх необхідних митних платежів пріоритет має ефективна функція митного постаудиту. Окрім відновлення порушеної фінансової справедливості, вказана функція у межах заходів митно-тарифного регулювання сприяє зрівноваженню конкурентних умов іноземного та національного товаровиробника.

У частині завершення фінансово-правового покарання недобросовісного суб'єкта ЗЕД головну роль відіграє перфективна функція митного постаудиту. Зміст функції полягає у тому, що за результатом митного постаудиту, окрім стягнення несплачених митних платежів, на підприємство можуть бути накладені штрафні санкції чи санкції за порушення митних правил, а відомості про правопорушення послугують у подальшому для формування «історії» імпортера/експортера, що матиме суттєве значення під час віднесення його до «чорного» чи «білого» списків, надання статусу уповноваженого економічного оператора, передання даних до інших контролюючих і правоохоронних органів.

Складання плану та оцінка реальних ризиків є чи не найважливішим етапом у забезпеченні подальшої ефективності та результату від процесу митного постаудиту.

Проведення митного постаудиту у виїзному (плановому і позаплановому) порядку являє собою значний організаційно-інтелектуальний процес. Під час проведення виїзних документальних перевірок створюються спеціальні групи найбільш компетентних аудиторів та досліджується, за можливості, максимально широке коло питань. Митний постаудит перетворюється на комплексну перевірку суб'єкта ЗЕД.

Якісний митний постаудит потребує тривалого часу перевірки. Чи не найбільш визначальним є той

факт, що документальна перевірка суворо обмежена у строках: 30 робочих днів із можливістю продовження ще на 15 робочих днів. У окремих ситуаціях (необхідність відновлення документів, отримання інформації із закордону та ін.) перевірка може бути зупинена на строк, необхідний для отримання необхідної інформації чи документів.

Окрім значних за своєю суттю і масштабами виїзних перевірок суб'єктів ЗЕД, у межах національної практики митного постаудиту провадяться перевірки окремих локальних питань, пов'язаних із потенційними митними правопорушеннями, – невиїзні документальні перевірки. Згідно з Митним кодексом України, підставами для проведення невиїзних документальних перевірок є інформація про потенційне порушення митно-тарифного законодавства, виявлена у результаті аналізу електронних копій митних декларацій, а також інформація, отримана від виробників товарів, експертів чи іноземних митних органів.

Заключним етапом перевірки є оформлення її результатів актом (за наявності порушень) чи довідкою (за відсутності таких). Як правило, компетентний митний аудитор – голова робочої групи – здійснює післяперевірочний супровід матеріалів постаудиту: відповідає на заперечення до акта, стежить за процесом виставлення податкових повідомлень-рішень, а також разом із юридичним відділом здійснює супровід власної перевірки у процесі судового оскарження.

Проте у контексті удосконалення митного постаудиту як модерного складника оптимізації митно-тарифного регулювання вважаємо за доцільне визначити низку проблем, які перешкоджають швидкому та максимально ефективному провадженню, безумовно, перспективного процесу.

1. Домінування фінансової спрямованості митної справи. Як на зорі незалежності, так і зараз фінансова функція наповнення державного бюджету «швидкими» грошима непрямого оподаткування (зокрема, імпортними ПДВ, митом і акцизом) залишилася практично незмінною. Як наслідок, захисна функція митного оподаткування нівелюється, а розвиток напрямків, що спрямовані на її забезпечення (зокрема, і митного постаудиту) провадиться незадовільними темпами.

2. Нормативно-правове забезпечення. Митний кодекс 2012 р., хоча й удосконалив та розширив низку положень контрольно-перевірочної діяльності систем обліку і звітності суб'єктів ЗЕД, проте не позбавлений нормативною невизначеності та спірності багатьох важливих питань. Про вказане свідчить той факт, що митний постаудит (або ж «проведення документальних перевірок») так і залишився однією з форм митного контролю.

3. Нерозвиненість системи формування та аналізу ризиків підприємств на предмет можливого порушення норм митного і податкового законодавства, що не дає змоги досягти максимальної ефективності планування перевірок суб'єктів ЗЕД, а отже, й максимального фінансового ефекту. Автоматизація вказаного процесу, що нині практично відсутня, є ключовим фактором досягнення відчутного прогресу у цьому напрямі.

4. Недостатня кількість співробітників відділів митного постаудиту. Оцінка задекларованих керівництвом митної системи намірів про пріоритет уведення ефективної системи митного постаудиту розходиться з

діями, на це спрямованими: кількість співробітників, що займаються перевірками, практично не змінилася і є дуже малою.

5. Слабка взаємодія з підрозділами митного органу в частині реалізації функції митного постаудиту.

6. Нормативно-правова незахищеність митного аудитора. Виконання функцій співробітника підрозділу митного аудиту пов'язано із провадженням особливо важливої, наукоємної і небезпечної роботи. Окремі документальні перевірки охоплюють періоди до трьох років діяльності великих підприємств із тисячами митних оформлень і зовнішньоторговельним обігом у сотні мільйонів гривень.

7. Низький рівень матеріального забезпечення. Робота кваліфікованого співробітника підрозділу митного аудиту має специфічний характер і у сфері недержавного сектору зрівняна за специфікою з діяльністю спеціалістів-бухгалтерів та аудиторів підприємств.

Як наслідок, частка платежів, донрахованих у результаті митного постаудиту, у відношенні до загальної суми митних платежів, зважаючи на сучасний рівень тінізації ЗЕД, є дуже низькою і становить менше 0,5%. Указаний факт свідчить, що превентивна функція контрольних заходів, спрямована на сумлінну сплату податкових зобов'язань, суб'єктами ЗЕД повною мірою не виконується.

Але, незважаючи на труднощі, перші кроки на шляху до становлення системи постаудиту зроблені. Основними факторами, що позитивно сприяли би цьому процесу, був би відхід від домінування фіскального складника митного регулювання, побудова митно-

податкової системи на нових наукових, професійних та інноваційних засадах та оперативне вирішення проблем як нормативно-правового, так і матеріального забезпечення новітньої та перспективної галузі митної справи, що активно сприяє побудові розвинутої системи митно-тарифного регулювання і забезпечує ефективну та безпечну інтернаціоналізацію національної економіки.

Висновки. З наведеного вище можна дійти таких висновків. Разом з оптимізацією безпосередніх складників та інструментів системи митно-тарифного регулювання й оподаткування визначено необхідність підвищення ефективності митних процедур. Серед сучасних оптимізаційних прерогатив, що безпосередньо сприятимуть вдосконаленню митно-тарифного регулювання зовнішньоторговельної політики України, визначено митний постаудит. Основна позитивна властивість останнього полягає у тому, що за рахунок розширення часового лагу процедур митного контролю відбувається посилення тенденції повної та неухильної сплати митних податків. При цьому акцент митних процедур зміщується із площини контролю за безпосереднім товаром (який може бути давно проданий) у площину перевірки систем обліку і звітності підприємства. Указане є беззаперечною тенденцією сучасної митної діяльності та спрямовується на спрощення і гармонізацію митних процедур відповідно до вимог розвинутих держав, поглиблення торговельно-економічної співпраці з якими є стратегічним вектором зовнішньоекономічної політики України.

Список використаних джерел:

1. Гармонізація податкового законодавства: українські реалії : [монографія] / [Білецька Г.М., Кармаліта М.В., Куц М.О., ін.]. – К. : Алерта, 2012. – 222 с.
2. Державна казначейська служба України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>
3. Кабмін скасує митні пільги на мільярди гривень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2012/03/18/318876/>.
4. Концепція реформування діяльності Державної митної служби України «Обличчям до людей» : затверджена рішенням колегії Держмитслужби України від 29 жовтня 2010 року.
5. Ліпихіна Т.Д. Оподаткування експортно-імпортних операцій в умовах лібералізації зовнішньоекономічної діяльності в Україні: дис. ... канд. екон. наук : 08.05.01 / Ліпихіна Тетяна Дмитрівна. – Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К., 2002. – 223 с.
6. Митний кодекс України : закон України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Мільярди для «зелених чоловічків» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/11/30/348032/>.
8. Напрями та механізми підвищення фіскальної та регулятивної ефективності ПДВ: [аналітична записка] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/247/>.
9. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.
10. Податкова політика України: стан, проблеми, та перспективи : [монографія] / Мельник П.В., Тарангул Л.Л., Варналії З.С. [та ін.] ; [за ред. З.С. Варналії]. – К. : Знання України, 2008. – 675 с.
11. Про внесення змін до Митного кодексу України щодо скасування окремих податкових пільг : проект закону [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=2474%D0%B0&skl=8.
12. Про спільну систему податку на додану вартість : директива Ради ЄС від 28.11.2006 р. № 2006/112/ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

Домінова І.В.,
аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

РИЗИК ШАХРАЙСТВА В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО БАНКІНГУ

Домінова І.В. Ризик шахрайства в умовах функціонування електронного банкіngu. У статті розглянуто сутність та об'єкти ризику шахрайства в умовах функціонування електронного банкіngu. Виявлено основні джерела ризику шахрайства під час електронного банківського обслуговування. Описані найбільш поширені види шахрайства з платіжними картками. Розглянуто види шахрайства з мобільним телефоном, Інтернетом та банкоматами. Проаналізовано сучасні тенденції розвитку шахрайства в умовах функціонування електронного банкіngu на вітчизняному фінансовому ринку.

Ключові слова: ризик шахрайства, електронний банкінг, шахрайство з платіжними картками, шахрайство з банкоматами, фішинг.

Домінова И.В. Риск мошенничества в условиях функционирования электронного банкинга. В статье рассмотрены сущность и объекты риска мошенничества в условиях функционирования электронного банкинга. Выявлены основные источники риска мошенничества при электронном банковском обслуживании. Описаны наиболее распространенные виды мошенничества с платежными картами. Рассмотрены виды мошенничества с мобильным телефоном, Интернетом и банкоматами. Проанализированы современные тенденции развития мошенничества в условиях функционирования электронного банкинга на отечественном финансовом рынке.

Ключевые слова: риск мошенничества, электронный банкинг, мошенничество с платежными картами, мошенничество с банкоматами, фишинг.

Dominova I.V. The fraud risk under conditions of electronic banking. The article deals with the essence and objects of fraud risk in the conditions of electronic banking. The main sources of fraud risk with electronic banking services are revealed. The most common types of payment card fraud are described. Considered types of fraud with mobile phone, Internet and ATMs. Current trends in the development of fraud in the conditions of the functioning of electronic banking in the domestic financial market are analyzed.

Key words: fraud risk, electronic banking, payment card fraud, ATM fraud, phishing.

Постановка проблеми. Упровадження різних форм електронного банкіngu позитивно відобразилося на банківському обслуговуванні, зробивши його більш ефективнішим та економічно вигідним. Однак негативним є те, що банківські установи та їхні клієнти стали ще більш вразливими до шахрайських дій третіх осіб. Розповсюдження комп'ютерних вірусів, шахрайство з платіжними картками, незаконне зняття коштів з банківських рахунків, викрадення приватної, конфіденційної інформації і порушення роботи банківських автоматизованих систем обслуговування – це не повний перелік злочинів, що мають місце в електронному банківському обслуговуванні як у світі, так і в Україні.

Згідно з даними Американської асоціації банкірів, у світі здійснюється понад 2,5 трлн. операцій за кредитними картками у рік. Картки приймаються у понад 24 млн. точок у близько 200 країнах. Щосекунди здійснюється приблизно 10 тис. операцій за допомогою банківських карток [1]. Саме тому у багатьох країнах світу шахрайство через системи електронного банкіngu є небезпекою номер один. І як результат, ідентифікація та оцінка ризику шахрайства в умовах функціонування електронного банкіngu є одним із пріоритетних завдань для банківських установ, які використовують інформаційні технології у процесі банківського обслуговування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню безпеки банківської діяльності та протидії шахрайства приділяють увагу багато вітчизняних та зарубіжних науковців, як економістів, так і юристів, оскільки будь-який вид шахрайства (викрадення конфіденційних даних банку, фінансових ресурсів банку чи клієнта) пов'язаний з кримінальною відповідальністю. Так, серед вітчизняних науковців слід назвати таких, як М.І. Зубок, С.М. Яременко, В.М. Бутузов, В.Д. Гавловський, К.В. Тітуніна В.П. Шелеменцев, А.І. Марущак, Л.М. Стрельбицька, М.П. Стрельбицький. Відзначимо, що в основному вітчизняні науковці приділяють уваги шахрайству з платіжними картками та наголошують на необхідності захисту комп'ютерних технологій і систем банку від злочинних посягань та несанкціонованого доступу, однак відсутні дослідження у сфері безпеки обслуговування клієнтів через системи електронного банкіngu (через банкомати, Інтернет-банкінг, мобільний банкінг та тощо). Серед зарубіжних учених ризику шахрайства в умовах електронного банкіngu приділяють увагу П.В. Ревенков та Л.В. Лямін. У своїх дослідженнях ці науковці особливо приділяють увагу шахрайству через системи Інтернет-банкіngu та оцінюють вплив DDoS-атак на інформаційну безпеку банку [2, с. 69]. Натомість не приділяють уваги шахрайству з

платіжними картками та через банкомати. На інформаційну безпеку в умовах електронного банкінгу наголошує й зарубіжний дослідник Бретт Кінг, відзначаючи, що шахрайство персональних даних клієнтів (інформація про банківські рахунки, номери кредитних карток) є однією з головних проблем обслуговування клієнтів через електронні канали [3].

Формулювання цілей статті. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в аналізі шахрайства через системи електронного банкінгу в Україні та виявленні основних джерел їх прояву.

Виклад основного матеріалу. Видозміна процесу банківського обслуговування зумовило появу і нових видів загроз. М.І. Зубок наголошує, що найсуттєвішою загрозою як зовнішнього, так і внутрішнього походження для безпеки банку є шахрайство, відзначаючи, що предметом шахрайських посягань в умовах традиційного банківського обслуговування насамперед є гроші (75%), потім товарно-матеріальні цінності (20%), а 5% шахрайства припадає на викрадення інтелектуальної розробки банку [4, с. 68]. Натомість в умовах функціонування електронного банкінгу основними об'єктами шахрайства є:

1) конфіденційна інформація про клієнтів банківської установи (номері платіжних карток, пін-коди, CVV-код);

2) логіни та паролі доступу до систем електронного банківського обслуговування (Інтернет-банкінг та мобільний банкінг);

3) фінансові ресурси банку та клієнтів банку – доступ до яких можливий за умов викрадення вищевказаних об'єктів шахрайства.

Але основним об'єктом шахрайства є фінансові ресурси.

Сьогодні основними джерелами ризику шахрайства електронного банкінгу є операції, пов'язані з платіжними картками, обслуговування через банкомати, обслуговування в системі Інтернет-банкінгу, а також використання мобільних додатків для обслуговування через систему мобільного банкінгу. Тому, на нашу думку, для якісної ідентифікації ризику шахрайства електронного банкінгу, його варто поділяти на 1) ризик шахрайства з платіжними картками; 2) ризик шахрайства з банкоматами; 3) ризик шахрайства з мобільним телефоном та Інтернетом (рис. 1).

Насамперед відзначимо, що під ризиком шахрайства в умовах функціонування електронного банкінгу варто розуміти ймовірність втрат банківською установою або його клієнтом фінансових ресурсів за умов незаконного доступу до них третіх осіб через різні системи електронного банківського обслуговування.

Вважаємо за потрібне розглянути кожен із видів шахрайства для розуміння їх сутності та особливостей, якими вони характеризуються, що дасть змогу у подальшому їх вчасно ідентифікувати та розробити методи щодо їх попередження.

Шахрайство з платіжними картками є найпоширенішим видом шахрайства, що характеризується широким різновидом і кожного року видозмінюються. Сьогодні виокремлюють до 10 видів шахрайства із платіжними картками, однак найбільш поширенішими є соціальна інженерія (вішинг, фішинг), фармінг, трешінг.

У загальному розумінні соціальна інженерія – це метод управління діями, поведінкою людини з метою отримання від неї конкретної інформації або здійснення

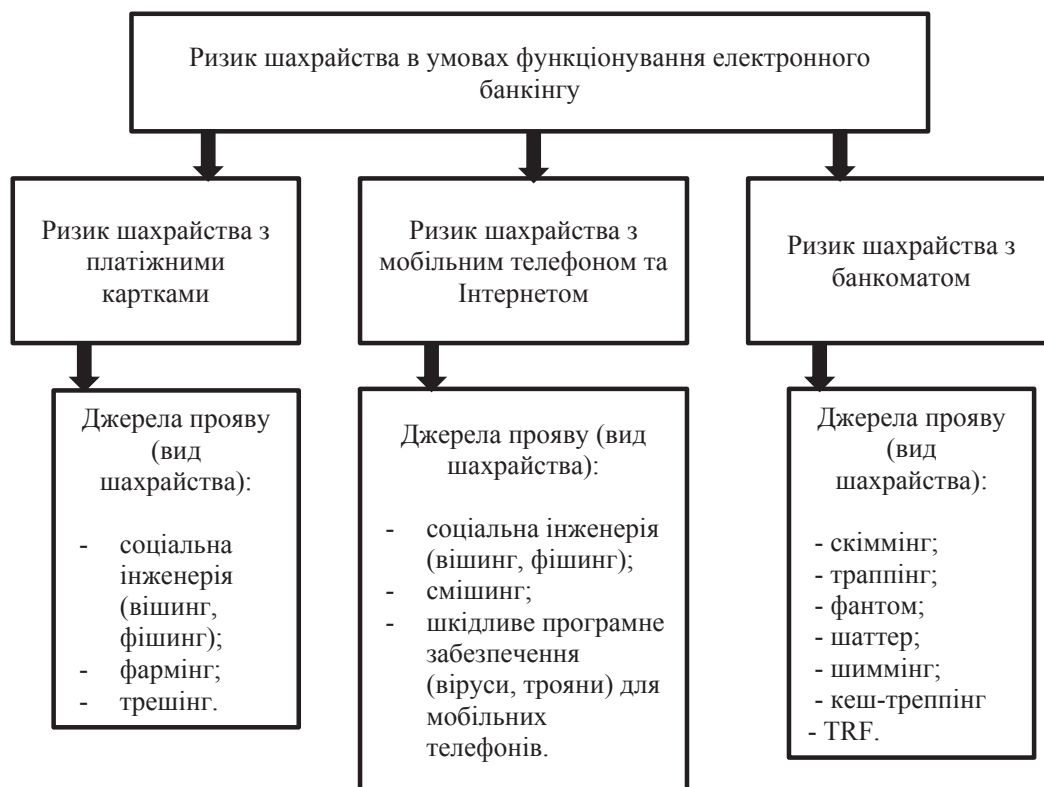


Рис. 1. Класифікація ризику шахрайства електронного банкінгу

Джерело: сформовано автором

певних дій. Цей термін використовується в соціології, однак популяризація цього терміну у сфері інформаційної безпеки банку відбулася на початку ХХІ століття консультантом із безпеки К. Мітніком, який стверджує, що найуразливішим місцем будь-якої системи безпеки є людський фактор [5]. З цією думкою погоджується і вітчизняний науковець у сфері безпеки банківського бізнесу М.І. Зубок, який підкреслює необхідність якісного підбору персоналу для уникнення кадрового ризику, одним із проявів якого є шахрайство або розкриття конфіденційної інформації працівником банку [4, с. 374].

Методи соціальної інженерії використовують як у позитивному, так і у негативному напрямі. Проявом її негативного використання є шахрайство за допомогою методів фішингу та вішингу, які стали найбільш популярними методами шахрайства з платіжними картками не тільки в Україні, але й у усьому світі. Цей вид шахрайства в основному спрямований на неуважних або довірливих користувачів банківськими картками.

Фішинг (від fishing – рибальство) – один із шахрайських способів отримання персональної інформації (паролів, номерів карт, соціального забезпечення, банківських рахунків або кредитних карт тощо) шляхом розсилки електронних листів від імені банку, відомих брендів чи компаній, які містять посилання на підроблені сайти, що імітують роботу справжніх. У подальшому зазначена інформація використовується для ініціювання неналежних грошових переказів та поштових відправлень із-за кордону [6, с. 182]. Найчастіше шахраї підробляють сайти Інтернет-банкінгу та сайти для поповнення мобільного телефону. Коли користувач фішингового сайту вводить реквізити платіжної карти для поповнення мобільного телефону або логін та пароль для входу в систему Інтернет-банкінгу чи реквізити для переказу з карти на карту, на сторінці сайту зазначається, що відбувся збій, а цим часом власники фішингових сайтів отримують повний доступ до фінансових ресурсів власника платіжної картки.

Станом на 01.10.2017 року кількість фішингових сайтів становила 84 шт. (рис. 2), а з початку 2017 року спостерігається тенденція до їх збільшення, однак найбільш піковим роком розвитку шахрайства за допомогою фішингових сайтів був 2016 рік. Згідно з даними Української міжбанківської асоціації членів платіжних систем ЕМА, у 2016-му кожен сотий власник платіж-

ної картки в Україні став жертвою шахраїв, а загальні втрати становили майже 340 млн. грн. [7].

Відповідно до статистичних досліджень системи міжбанківського обміну інформацією Exchange-Online, у 2016 році 95% фішингових сайтів були спрямовані на отримання реквізитів платіжних карток, пропонуючи неіснуючу послугу для переказу з картки на картку та поповнення мобільного [7].

У І кварталі 2017 року основний профіль фішингових сайтів розширився, як видно на рис. 3, фішингові сайти імітують не тільки сервіси для грошових переказів та поповнення мобільного телефону, але й сайти для покупки авіаквитків.

За даними асоціації ЄМА, за місяць роботи один фішинговий сайт відвідують від 15 до 30 тис. користувачів, що є негативним та вказує на високий рівень необізнаності користувачів платіжних карток про фішингові шахрайства.

Для боротьби з фішингом Українська міжбанківська асоціація членів платіжних систем ЕМА, яка за підтримки Державного департаменту США реалізує в Україні Національну програму сприяння безпеці електронних платежів і карткових розрахунків Safe Card, запустила проект із ліквідації шахрайських сайтів [7].

Іншим видом соціальної інженерії є підвид фішингу, що має назву «вішинг» (від англ. voice – «голос»; fishing – «рибалка») – телефонне шахрайство, пов'язане з виманюванням реквізитів банківських карток або іншої конфіденційної інформації, примушуваннями до переказу коштів на карту злодіїв [6, с. 158]. Тобто шахрай телефонує на мобільний номер жертви та представляється працівником правоохоронних органів або служби безпеки банку (у 94% випадків) чи працівником пенсійного фонду чи НБУ та змушує власника платіжної карти назвати реквізити карти для її захисту від шахрайства.

Вішинг виник у середині 2006 року, однак в Україні він набрав обертів лише в 2015 році. З цим видом шахрайства у 2015 році зіткнувся кожен 220-й українець, а в 2016 році – вже кожний 80-й житель України. Внаслідок вішингу у 2016 році з рахунків українців було вкрадено 275,45 млн. грн. (або 81% від загальних втрат шахрайства з платіжними картками) проти 51,74 млн. грн. в 2015 році [8]. Середня сума вішингових операцій у 2015 році становила 834 грн., а у 2016 році – вже 1403 грн. Найчастіше жертвами вішингу стають люди пенсійного віку, а саме користувачі пенсійних проектів банківських установ, оскільки їхня необізнаність та високий рівень довіри до людей робить їх особливо вразливими до цього виду шахрайства. Відповідно до досліджень асоціації ЄМА 76% осіб, до яких телефонували шахраї, стали жертвами вішингу (надали реквізити платіжної картки) [7].

Третім різновидом шахрайства з платіжними картками є фармінг, який, як і вішинг, є різновидом фішингу. Особливістю цього виду шахрайства є те, що фармінг-технології дають змогу змінити IP-адресу сайту і під час входу на web-сторінку легітимної

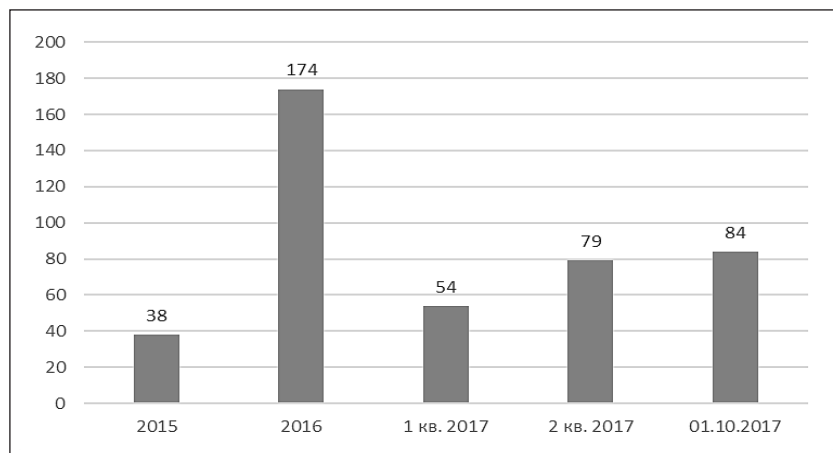


Рис. 2. Кількість виявлених фішингових сайтів у 2015–2017 рр.

Джерело: [7]

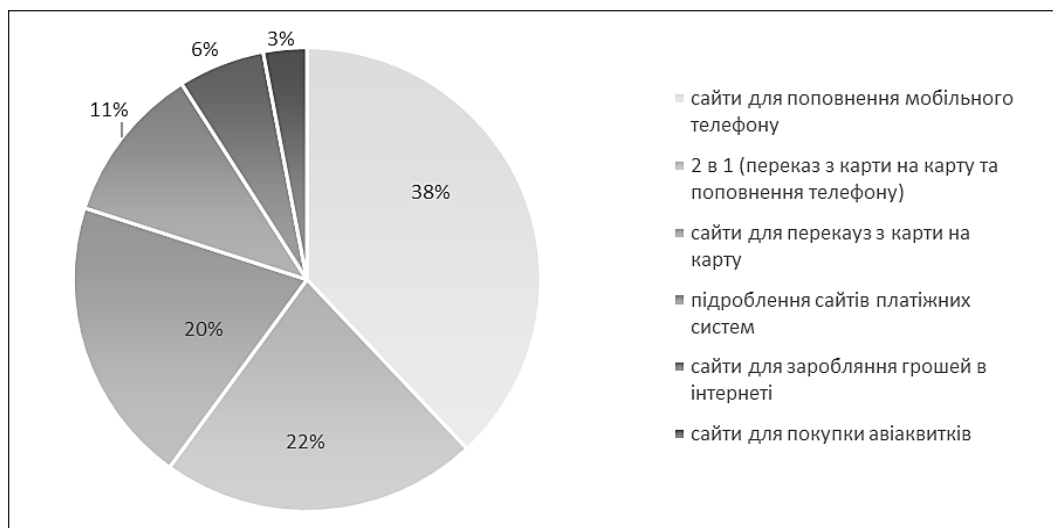


Рис. 3. Різновиди фішингових сайтів станом на 1 квартал 2017 року

Джерело: [7]

організації проводиться перенаправлення на підроблену, яка створена для збору конфіденційної інформації. Найчастіше такі сторінки підмінюють сторінки банків. Фармінг здійснюється двома способами: 1) на комп'ютер хакерами встановлюється шкідливе програмне забезпечення, яке автоматично перенаправляє користувача на нелегітимний сайт для викрадення конфіденційної інформації; 2) хакери вражають вірусами сервер DNC (сервіс доменів сайтів), у результаті чого кожен відвідувач відповідного сайту автоматично буде переправлений на сайт шахраїв. Цей вид шахрайства дуже складно розпізнати, оскільки підроблений сайт роблять фахівці своєї справи і його дуже важко розпізнати.

Варто відзначити, що під час фішингу та вішингу жертва під впливом психологічних методів та неуважності стає жертвою шахраїв, а під час фармінгу шахрай не контактує з жертвою. Найпростішим методом захисту від фармінгу є встановлення на персональний комп'ютер офіційного антивірусу.

Останнім методом шахрайства з платіжними картками є трешинг. Трешинг – це найбільш нестандартний метод отримання реквізитів картокових рахунків, оскільки шахраї шукають конфіденційну інформацію у канцелярному смітті та перепродують її третім особам, для яких ця інформація є вагомою. Цей вид шахрайства та обсяги втрат від нього важко оцінити, оскільки неможливо підрахувати та оцінити обсяги конфіденційної інформації, яка стає відкритою після потрапляння до сміттєвих баків.

Ще одна підгрупа шахрайства – це шахрайство з мобільним телефоном та Інтернетом, тобто в цю групу віднесено всі види шахрайства, для реалізації яких використовується мобільний телефон та мережа Інтернет. Такі види шахрайства, як фішинг та вішинг, також варто відносити до цієї категорії, оскільки для їх реалізації (отримання реквізитів платіжної картки) потрібне використання мобільного телефону (вішинг) або/та підключення до мережі Інтернет (фішинг).

Одним із видів шахрайства за допомогою телефону та Інтернету є смішинг – один із видів фішингу. Шах-

раї надсилають жертві SMS-повідомлення для мотивації жертви для переходу на фішинговий сайт або на відправку у відповідь на SMS-повідомлення реквізитів платіжної картки.

У 2017 році проявом смішингу була масова розсилка SMS-повідомлень від імені «Ощадбанку» як існуючим, так і неіснуючим клієнтам банку. На мобільні телефони приходили SMS-повідомлення з текстом «Вашу картку заблоковано». Для уточнення інформації громадянам запропонували зв'язатися з банком по двох телефонах: (099) 168-85-31 та (044) 221-35-91. Аналогічні SMS-повідомлення отримували і клієнти «ПриватБанку». Така розсилка здійснюється масово та розрахована на неуважних, необізнаних та фінансово неграмотних держателів платіжних карток.

Цей вид шахрайства спочатку здійснювався за допомогою смішингу (SMS-розсилка), а коли жертва телефонувала на вказані телефони для перевірки інформації, шахраї використовували метод вішингу (виманювання реквізитів платіжної картки за допомогою телефонної розмови). Тобто часто шахраї використовують не один метод, а їх комбінацію.

Також у цю групу відносять метод шахрайства, спрямований для отримання доступу до мобільного банкінгу чи Інтернет-банкінгу власника смартфону шляхом встановлення на нього шкідливого програмного забезпечення – «банківських троянів». Банківські трояни (Trojan-Banker) створені для викрадення облікових даних систем Інтернет-банкінгу та мобільного банкінгу, систем електронних платежів і кредитних або дебетових карт [9].

Європейські та американські банки, а також платіжні системи пропонують різні способи захисту фінансових операцій користувачів, у тому числі перевірку справжності користувача з використанням USB-токенів, одноразових паролів, підтвердження операцій за допомогою кодів, що відправляються на телефон. Проте кіберзлочинці розробляють програми, які дають змогу обходити ці захисні заходи.

Як відомо, смартфони працюють на одній із трьох платформ – iOS, Android и Windows Phone. Найбільш

поширеною платформою є Android, її частка на ринку становить 70%. За інформацією «Лабораторії Касперського», 99% шкідливого програмного забезпечення для мобільних телефонів націлені саме на платформу Android, і в середньому кожного року створюється понад 35 тис. шкідливих програм, які спрямовані на викрадення приватної інформації власника смартфона, в тому числі і паролів для входу в систему Інтернет-банкінгу чи мобільного банкінгу [9].

Протягом останнього року найпопулярнішим мобільним банківським троянцем є Trojan-Banker. AndroidOS. Svpeng.q, основною метою якого є крадіжка грошей (для отримання відомостей про банківську карту й інформації для автентифікації в онлайн-банкінгу троянець використовує фішингові вікна. Крім того, він краде гроші за допомогою SMS-сервісів, в

тому числі мобільного банкінгу). Орієнтований він переважно на російськомовних користувачів.

ТОП-10 країн за часткою користувачів, які були атаковані мобільним «банківським троянцями» представлена в табл. 1

Частка атакованих українських користувачів є незначною і в другому кварталі 2017 року скоротилася, однак Україна все ще входить в десятку країн, жителі якої найчастіше атаковані шкідливими програмами для смартфонів.

Остання група, яка провокує появу ризику шахрайства в умовах функціонування електронного банкінгу, є шахрайство через банкомати. Обсяг шахрайства через банкомати в Україні йде на спад, однак залишається вагомим. Основні види шахрайства через банкомат представлені в табл. 2.

Таблиця 1

ТОП-10 країн за часткою користувачів, які були атаковані мобільним «банківським троянцями»

Країна	Частка атакованих користувачів, % 3 кв. 2016 року	Країна	Частка атакованих користувачів, % 2 кв. 2017 року
Росія	3,12	Росія	1,63
Австралія	1,42	Австралія	0,81
Україна	0,95	Туреччина	0,81
Узбекистан	0,60	Таджикистан	0,44
Таджикистан	0,56	Узбекистан	0,44
Казахстан	0,51	Україна	0,41
Китай	0,49	Латвія	0,38
Латвія	0,47	Киргизстан	0,34
Корея	0,41	Молдавія	0,34
Білорусія	0,37	Казахстан	0,32

Джерело: сформовано автором на основі [9]

Таблиця 2

Основні види шахрайства через банкомати

№	Вид шахрайства	Характеристика
1.	Скіммінг	Вид шахрайства для отримання реквізитів платіжної картки, що здійснюється за допомогою спеціального засобу, який встановлюється на банкомат, – скімера, який зчитує номер та пін-код картки. Після отримання необхідної інформації картка дублюється і гроші міняють власника за лічені хвилини.
2.	Траппінг	Вид шахрайства через банкомат, що здійснюється за допомогою «ліванської петлі», яка виготовляється з фотоплівки та встановлюється на картрідер банкомату. Потім жертва підходить до банкомату, вставляє картку, отримує гроші, але картка не повертається.
3.	Фантом	Найбільш дорогий та технічно складний вид шахрайства з банкоматом. Його суть полягає в тому, що шахраї встановлюють муляж банкомату, який виглядає як справжній банкомат, що обладнаний спеціальними пристроями, які зчитують інформацію з картки.
4.	Шаттер	Вид шахрайства, за якого на шаттер (проріз, через який відбувається видача грошей) наклеюється сторонній пристрій, що блокує видачу купюр банкоматом власнику картки. Відбувається це за рахунок розміщення липкої стрічки на внутрішній частині пристрою, до якої і пристають купюри. Відповідно, цей пристрій не дозволяє банкомату ні забрати кошти назад, ні видати їх власнику, в результаті згодом їх забирає шахрай.
5.	Шиммінг	Один зі способів незаконного зняття грошей за допомогою використання тонкої плівочки, схожої на скоч. Така плівка наклеюється на клавіатуру банкомата, а потім із неї зчитується необхідна інформація. Незвичайна клавіатура банкомата не викликає підозри, що значно полегшує завдання злочинцям.
6.	Кеш-треппінг	Вид шахрайства, що здійснюється за допомогою закриття отвору для видачі грошей в банкоматі спеціальною накладкою (планкою) з липкою стрічкою зі зворотного боку. Таким чином, під час проведення громадянами операцій зі зняття готівки відбувається захоплення купюр (гроші прилипають до планки), що перешкоджає їх видачі законному власнику картки.
7.	TRF (Transaction Reversal Fraud – скасування операції)	Шахрайство через банкомат, що здійснюється шляхом втручання в роботу банкомату під час здійснення операцій видачі готівки, яке залишає незмінним баланс карткового рахунку за фактичного отримання готівки зловмисником.

Джерело: сформовано автором на основі [6; 10; 11]

Відповідно до опублікованих даних статистичного дослідження міжбанківської асоціації членів платіжної системи ЄМА (рис. 4) в Україні найбільш популярними видами шахрайства через банкомат є кеш-треппінг та скімінг. Найбільша частка цих злочинів припадає на міста Київ та Одесу, що пояснюється значною концентрацією населення та туристів у цих містах.

Всі вищеописані види шахрайства спрямовані насамперед на отримання карткових реквізитів для доступу до фінансових ресурсів клієнтів. Ці види шахрайства впливають на фінансовий стан клієнтів банку, а не на сам банк.

В Україні банківські установи повертають втрачені клієнтами

кошти, оскільки переважно клієнт самостійно, однак ненавмисно розкриває свої карткові реквізити шахраям. І, як результат, банки перекладають відповідальність на клієнтів. Проте у 2016 році платіжна система VISA запровадила в Україні принцип нульової відповідальності для власників її карт, суть якого полягає в тому, що банк зобов'язаний відшкодувати власникам картки VISA викрадені шахраями кошти у разі підтвердження відсутності сприяння шахрайству з боку власника картки. Платіжні системи «Простір» та MasterCard утримались від прийняття подібних рішень, перекладаючи відповідальність на держателів платіжних карток, що за умов зростання обсягів шахрайства негативно відобразиться на репутації банківських установ.

Варто наголосити, що наслідком значної кількості шахрайства через системи електронного банкінгу є зниження довіри громадян загалом до надійності фінансової системи, банківських установ, інституту банківської таємниці, надійності захисту персональних даних, а також до фінансових операцій, що проводяться з використанням новітніх технологій. При цьому недовіра населення до ринків фінансових послуг не дає можливості активно використовувати вільні кошти громадян як інвестиційні ресурси, що спрямовуються на розвиток економіки.

Загалом такі наслідки варто розділити на такі групи: 1) фінансові – втрата коштів банківськими установами та їх клієнтами (юридичним та фізичними особами);

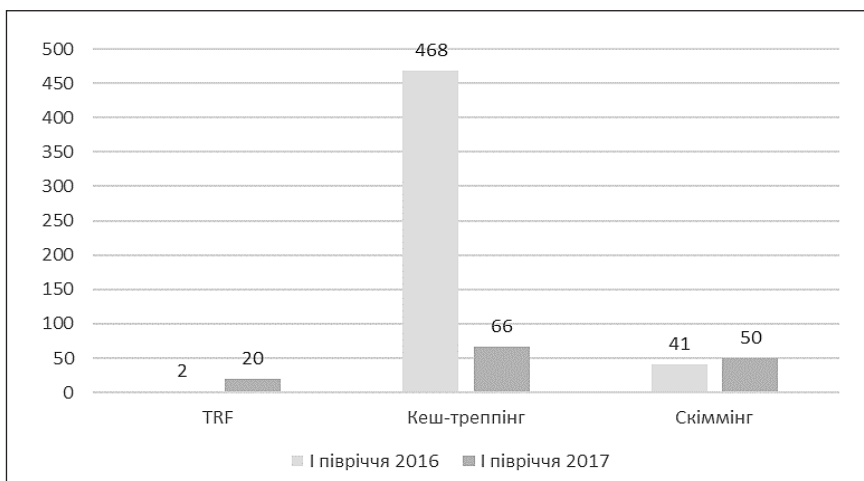


Рис. 4. Кількість інцидентів банківського шахрайства у I півріччі 2016 та 2017 років

2) іміджеві (репутаційні) – розкриття конфіденційної інформації, у тому числі банківської таємниці та персональних даних; недовіра клієнтів до банківської системи загалом та систем ДБО зокрема, що тягне за собою зменшення обсягу безготівкових операцій; 3) юридичні – позови клієнтів; 4) технологічні – з метою забезпечення надійної роботи інформаційних, комп'ютерних та телекомунікаційних систем банківських установи, підприємства та організації змушені створювати (або придбавати) складніші, дорожчі та менш зручні у використанні засоби захисту [10, с. 14].

Висновки. Отже, в умовах функціонування електронного банкінгу ризик шахрайства є невід'ємною частиною банківського обслуговування. В основному він проявляється у викраденні конфіденційних даних клієнтів для доступу до їхніх фінансових ресурсів. Його ідентифікація здійснюється за умов якісного розподілення джерел шахрайства на три групи: ризик шахрайства з платіжними картками; ризик шахрайства з банкоматом; ризик шахрайства з мобільним телефоном та Інтернетом. Запропонований підхід дає змогу не розпорошувати увагу на велику кількість джерел, що можуть зумовити виникнення ризикових подій та вчасно ідентифікувати ризики шахрайства електронного банкінгу. Перспективою подальших наукових досліджень у цьому напрямі є проведення дослідження та розроблення методів мінімізації ризику шахрайства в умовах функціонування електронного банкінгу.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Американської асоціації банкірів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.aba.com/Compliance/Pages/Staff-Analysis.aspx>
2. Применение технологий электронного банкинга: риск-ориентированный подход /Л.В. Лямин. – М.: КНО-РУС; ЦИПСИР, 2011. – 336 с.
3. Банк 3.0. Почему сегодня банк – это не то, куда вы ходите, а то, что вы делаете / Бретт Кинг // [Пер. с англ. М. Мацковской]. – М.: Издательство «Олимп-Бизнес», 2015. – 520 с.
4. Безпека банківської діяльності: підручник / М.І. Зубок, С.М. Яременко. – К.: КНЕУ, 2012. – 473 с.
5. Искусство обмана / Митник Кевин, Саймон Вильям. – АйТи, 2004. – 360 с.
6. Правові та організаційні засади протидії злочинам у сфері використання платіжних карток: науково-практичний посібник / За редакцією І.В. Бондаренка. – К., 2009. – 182 с.
7. Офіційний сайт Української міжбанківської асоціації платіжної системи ЄМА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ema.com.ua/fraud-digest-25-07-2017/>

8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
9. Офіційний сайт компанії «Лабораторії Касперського» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://securelist.ru/it-threat-evolution-q2-2017-statistics/79226/>
10. Кіберзлочинність та відмивання коштів / Департамент фінансових розслідувань Державна служба фінансового моніторингу України. – Київ, 2013. – 53 с.
11. Пивоваров В.В. Шахрайство із банківськими картками: окремі питання віктимологічної профілактики / В.В. Пивоваров, К.В. Терещенко // Карпатський правничий часопис. – 2015. – № 10. – С. 132-137

УДК 336.227.2

Коніна М.О.,
асистент кафедри фінансів та банківської справи,
Донецький національний університет економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
Овчаренко К.В.,
студентка,
Донецький національний університет економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ

Коніна М.О., Овчаренко К.В. Соціально-економічні наслідки ухилення від сплати податків. У статті розглядається проблема ухилення від сплати податків в Україні та наслідків цього явища. Доведено втрати державного бюджету від ухилення від сплати податків. Названо форми ухилення від сплати податків, що використовуються суб'єктами господарювання. Також досліджено негативні наслідки цієї проблеми для економіки України. Запропоновано шляхи вирішення проблеми боротьби з ухиленням від сплати податків, виходячи з позитивного досвіду розвинених країн.

Ключові слова: податки, система оподаткування, тінізація економіки, фіскальний тиск, ухилення від оподаткування.

Конина М.А., Овчаренко К.В. Социально-экономические последствия уклонения от уплаты налогов. В статье рассматривается проблема уклонения от уплаты налогов в Украине и последствий этого явления. Доказаны потери государственного бюджета от уклонения от уплаты налогов. Названы формы уклонения от уплаты налогов, которые используются субъектами хозяйствования. Также исследованы негативные последствия этой проблемы для экономики Украины. Предложены пути решения проблемы борьбы с уклонением от уплаты налогов, исходя из положительного опыта развитых стран.

Ключевые слова: налоги, система налогообложения, тенезация экономики, фискальное давление, уклонение от налогообложения.

Konina M.A., Ovcharenko K.V. Socio-economic consequences of tax evasion. The article considers the problem of tax evasion in Ukraine and the consequences of this phenomenon. Proved the loss of the state budget from tax evasion. The named tax evasion forms used by economic entities. Also it is written about different negative consequences of this problem for the economy of Ukraine. The ways of solving the problem of fighting tax evasion calculation based on the positive experience of developed countries are offered.

Key words: taxes, tax system, the shadow economy, fiscal pressure, tax evasion.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших елементів економіки кожної країни є податкова система. Українська податкова система формується в складних кризових умовах. Як наслідок, дедалі більшого значення в українській економіці набуває проблема ухилення від сплати податків. Останнім часом це навіть стало нормою поведінки великої кількості суб'єктів господарської діяльності. Ухилення від сплати податків є одним із видів економічних злочинів. Вирішення цієї проблеми є дуже важливим з огляду на

протидію фінансовим злочинам і необхідність залучення коштів до державного бюджету України. Заходи боротьби з тіньовою економікою, що зараз застосовуються, не дають бажаного ефекту з різних причин, серед яких – висока здатність тіньової економіки до самовідтворення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Щодо проблеми ухилення від сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів довгий час дискутують багато вчених-юристів, економістів і нау-

ковців. Серед вітчизняних учених слід відзначити І. Вільцанюка, П. Чирухіна, В. Лисенка, О. Задорожного, К. Матвійчука, І. Мініна, І. Редька, О. Шарікової та ін. Незважаючи на велику кількість досліджень, багато питань залишаються нерозкритими, тому існує потреба у більш глибокому дослідженні не лише наявних, але й нових перспективних питань щодо оподаткування, основних способів ухилення від сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів.

Метою статті є визначення форм ухилення від сплати податків, аналіз основних причин, що сприяють посиленню та зростанню тіньового сектора економіки країни, та визначення шляхів подолання цих негативних явищ з урахуванням досвіду розвинутих країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ухилення від сплати податків притаманне будь-якому суспільству. Сьогодні чимало керівників комерційних організацій використовують різні способи, якими підприємства звільняються від податків. У їхніх статутах часто визначені такі види діяльності, як виробництво і переробка сільськогосподарської продукції, ремонтно-будівельні роботи, роботи з благоустрою та ін. Проте фактично вони здійснюють торговельно-закупівельну та посередницьку діяльність, ухиляючись від сплати податків. Складність у розрахунках сум податкових зобов'язань викликана досить частими змінами податкового законодавства, які нерідко є суперечливими та недосконалими. Прийняття Податкового кодексу певною мірою дало б змогу вдосконалити податкове законодавство та заповнити прогалини в ньому [1].

На сучасному етапі Україна є досить непоганою платформою для дослідження питання про ухилення від сплати податків як з боку середнього, малого і великого бізнесу, так і з боку звичайних громадян. Сформувався така тенденція що «чесний бізнес» – це радше виняток із правил, аніж закономірність.

За розрахунками Інституту соціально-економічної трансформації встановлені приблизні втрати держави за різними схемами окремо, а саме:

1) офшорні операції становлять приблизно 260–320 млрд. грн. на рік, із них втрата бюджету на рік становить 50–65 млрд. грн.;

2) «сірий імпорту» або контрабанда – приблизно 80–230 млрд. грн. на рік, із них втрата бюджету на рік становить 25–70 млрд. грн.;

3) конвертаційні центри – приблизно 40–50 млрд. грн. на рік, із них втрата бюджету на рік становить 12–15 млрд. грн.;

4) «скрутки» – приблизні обсяги 50–60 млрд. грн. на рік;

5) контрафакт – 10 млрд. грн. втрат бюджету на рік;

6) ФОП замість найму – приблизні обсяги 10 млрд. грн. на рік, втрати бюджету становлять 2,5–5 млрд. грн. на рік;

7) виведення прибутку через псевдопідприємництво фізичних осіб – приблизні обсяги 3–7 млрд. грн., втрати бюджету 0,7–3 млрд. грн. на рік;

8) заниження оборотів – приблизно 18–20 млрд. грн. на рік, втрати бюджету становлять 1–1,5 млрд. грн. на рік.

Великий бізнес для ухилення від сплати податків частіше за все використовує офшори. За підрахунками міжнародної організації Global Financial

Integrity, протягом 2004–2013 років з України без сплати податків було виведено близько 116 млрд. дол., що становить у середньому 9,4% від ВВП щорічно. Якщо хоча би припустити що така ситуація триває і дотепер, то йдеться про 9 млрд. дол. щорічно або про 240–250 млрд. грн. Відповідні втрати бюджету від несплати податку на прибуток становлять близько 50 млрд. грн. на рік.

Також великого масштабу набувають схеми з ухилення сплати ПДВ, у тому числі створення штучного податкового кредиту. Розмір порушень за останні роки скоротився, але махінації з ПДВ відбирають у бюджету 10–12 млрд. грн. на рік.

Не поступається останнім і масштабна схема на митниці. За даними Global Financial Integrity, заниження вартості імпорту, контрабанда, схеми з ввезення товарів фізичними особами протягом 2004–2013 років коштували бюджету в середньому 13 млрд. дол. на рік.

Іншими словами, вартість імпорту занижувалася на 20%, і з урахуванням скорочення імпорту в останні роки відповідна цифра у 2016 році мала би становити близько 9,6 млрд. дол.

Загалом великий бізнес олігархічних кланів України за допомогою різних схем недоплачує державі 100–160 млрд. грн. на рік.

Ці кошти, незважаючи навіть на недостатню інституційну здатність державних органів, могли б за сучасних умов сприяти зміцненню обороноздатності країни, поліпшенню якості освіти та медицини.

Що стосується ухилення від сплати громадян, то, звичайно, масштаби значно менші, ніж у бізнесовому середовищі, але все ж потребують уваги [4].

Головним нормативно-правовим актом, що врегулює відносини у сфері оподаткування, є, безперечно, Податковий кодекс України, а сама відповідальність за умисне ухилення від сплати податків прописана в Кримінальному кодексі України.

Основною причиною ухилення від сплати податків є прямий вплив податків на доходи і витрати платників за недостатнього усвідомлення ними вигід від споживання суспільних благ, що фінансуються за рахунок податкових платежів. У свідомості більшості громадян податкові платежі прирівнюються до платежів, що запроваджуються без згоди більшості платників (оскільки парламент не представляє інтереси всіх груп виборців), і сплачуються в примусовому порядку. Це стає підґрунтям для антифіскальної поведінки платників, породжуючи бажання зменшити податкові зобов'язання або взагалі ухилитися від їх виконання. І чим менш досконалими є демократичні інститути в державі, тим більш масовою стає така поведінка. Для багатьох суб'єктів господарської діяльності це навіть стало нормою поведінки. Адже в підсумку вони отримують кошти для ведення бізнесу і неформального вирішення нагальних виробничих і соціальних проблем у специфічних для України умовах нерозвинутості демократичних інститутів і розквіту корупції.

Водночас це приводить до розвитку низки негативних тенденцій в економіці і соціальній сфері: порушення правил чесної конкуренції; росту корупції; недостатнього фінансування суспільного сектору господарства; відтоку капіталів за кордон тощо.

Президент, Парламент, Уряд і регіональні органи

влади постійно підкреслюють необхідність боротьби з цим явищем, розробляють заходи, спрямовані на зменшення його масштабів, які, однак, не завжди приводять до належних результатів [2].

Взагалі можна виокремити такі групи причин ухилення від сплати податків (табл. 1):

Проаналізувавши праці деяких дослідників, можна виокремити декілька форм ухилення від сплати податків, таких як:

- нелегальна діяльність із виробництва товарів та надання послуг, тобто «тіньова економіка», яка передбачає повну несплату всіх податків і зборів і може провадитися у таких формах, як заняття підприємницькою діяльністю без відповідної державної реєстрації, імітація зупинення діяльності підприємства, здійснення діяльності, що підлягає ліцензуванню, без відповідної ліцензії, нелегальне виробництво товарів і надання послуг у межах легальної діяльності;

- приховування об'єктів оподаткування в межах легальної діяльності передбачає неподання податкових декларацій або подання їх із перекручуванням; приховування виручки; заниження сум фактично виплаченої заробітної плати; завищення валових витрат тощо;

- фальсифікація обліку як метод ухилення передбачає ведення податкового обліку з порушенням чинного законодавства, наприклад, відображення підприємцем своїх особистих витрат як загальних витрат підприємства; невідображення у податковому обліку деяких операцій, наприклад, товари продаються фактично, але продовжують обліковуватись на складах продавця і навпаки;

- маскування дійсних ситуацій іншими фіктивними юридичними ситуаціями може здійснюватися шляхом створення фіктивних фірм; оформлення операцій із продажу як дарунка; оформлення оплати праці як участі у прибутках або відносин позики тощо;

- неумисні правопорушення і помилки, які виникають внаслідок складності чинного законодавства, частоті зміни податкових норм, необізнаності платників із причини недостатнього інформування та роз'яснення податковими органами [2].

Ухилення від сплати податків спричиняє негативні наслідки як для економіки держави, так і для

держави загалом. При цьому державний бюджет недоотримує кошти, що належать йому, а отже, відбувається обмеження витрат. Наслідком цього є призупинення реалізації деяких державних програм, не виплата заробітної плати працівникам бюджетної сфери тощо, аж до процедури скорочення бюджету. Крім того, ухилення від сплати податків може мати серйозні економічні наслідки у вигляді порушення законів конкуренції.

Отже, виявлення та розкриття злочинів, що пов'язані з ухиленням від сплати податків, сьогодні є одним із напрямів реалізації державної політики у сфері оподаткування. Вирішення проблеми мінімізації сплати податкових платежів дасть змогу збільшити обсяг і стабілізувати надходження податкових платежів до бюджету України і відповідно забезпечити збалансований економічний розвиток української держави.

За ініціативи ОЕСР/G20 розроблено План щодо протидії розмиванню податкової бази та виведенню прибутків з-під оподаткування за кордон (Base erosion and profit shifting, BEPS). У межах цього проекту розроблено 15 кроків (табл. 2), які посилюють уряди з національними і міжнародними інструментами для боротьби з ухиленням від сплати податків. Ці кроки покликані гарантувати, що прибуток оподатковується там, де господарська діяльність створює вартість і генерує прибуток.

Упровадження BEPS розпочато з мінімальних стандартів у межах Програми розширеного співробітництва (Inclusive Framework On BEPS Composition) – крок 5–6, 13–14. Наразі ініціатива включає 96 країн, в тому числі Україну (22 листопада 2016 р. Міністр фінансів України передав офіційного листа про приєднання України до Плану BEPS з 1 січня 2017 р.). Тому з метою імплементації міжнародного досвіду боротьби з ухиленням від оподаткування та розмиванням податкової бази Україною вже здійснено низку вагомих кроків:

1) запроваджено на постійній основі контроль трансфертного ціноутворення (далі – ТЦ). Відповідні норми були впроваджені в Україні ст. 39 до Податкового кодексу Законом України від 04.07.2013 р. № 408-VII. У подальшому вони щороку розширюва-

Таблиця 1

Причини ухилення від сплати податків [3]

Причини	Характеристика
Моральні (морально-психологічні)	Криються у відсутності спільності й неупередженості податкового закону, що викликає у платників податків неповагу до нього та, як наслідок, приводить до його руйнування
Політичні	Підштовхують платника податків до ухилення від сплати податків тоді, коли податки починають використовуватися державою не тільки для покриття своїх видатків, тобто забезпечення свого функціонування, а ще й як інструмент соціальної й економічної політики. Це проявляється у тому, що держава підвищує податки на деякі галузі виробництва з метою зменшити питому вагу цих галузей економіки і знижує податки для інших галузей, більш перспективних або слабозрозвинених і більш корисних для їхнього найшвидшого розвитку. У такій ситуації підприємства тих галузей, податки для яких підвищені, намагаються ухилитися від сплати податків з метою збереження підприємства й галузі загалом на колишньому рівні
Економічні	Викликають ухилення платника податків від сплати податків, їх можна розділити на два види: 1) причини, які залежать від фінансового стану платника (збиток, банкрутство підприємства); 2) причини, породжені загальною економічною кон'юнктурою (економічні кризи в державі)
Техніко-юридичні	Пов'язані з недосконалістю юридичної техніки податкового законодавства і криються в складності податкової системи, що перешкоджає ефективності податкового контролю і створює платникові податків можливості для уникнення від сплати податків

Таблиця 2

15 кроків у межах Плану щодо протидії розмиванню податкової бази та виведенню прибутків з-під оподаткування за кордон [5]

Крок	Зміст
1	Податкові виклики цифрової економіки
2	Нейтралізація наслідків гібридних податкових схем
3	Розроблення ефективних правил контрольованих іноземних компаній (КІК)
4	Обмеження розмивання податкової бази через включення процентних відрахувань та інших фінансових платежів між пов'язаними особами до складу витрат
5	Протидія шкідливим податковим практикам більш ефективно, враховуючи принципи прозорості та сутності
6	Запобігання зловживанням під час застосування податкових конвенцій (угод про уникнення подвійного оподаткування) у невідповідних обставинах
7	Запобігання штучному уникненню статусу постійного представництва
8–10	Узгодження результатів трансфертного ціноутворення зі створенням вартості в частині нематеріальних активів, ризиків і капіталу, інших операцій високого ризику
11	Вимірювання та моніторинг виконання плану BEPS
12	Правила розкриття інформації про схеми агресивного податкового планування
13	Документація з трансфертного ціноутворення та звітування у розрізі країн
14	Підвищення ефективності механізмів урегулювання податкових спорів
15	Розроблення багатостороннього документа для внесення змін у двосторонні податкові угоди про уникнення подвійного оподаткування

лися та уточнювалися на відповідність міжнародним стандартам. Так, у 2016 р. за підсумками 2015 р. від платників податків до ДФС надійшло 2,9 тис. звітів про контрольовані операції. Перевірками своєчасності та повноти подання звітів про контрольовані операції за звітні періоди 2013–2015 рр. встановлено 305 фактів порушення платниками вимог Податкового кодексу, за що до них застосовано 93 млн грн. санкцій, з яких уже надійшло до бюджету 45 млн. грн. (за звітний 2015 рік – 80 млн. грн. санкцій, сплачено 39 млн гривень).

За результатами опрацювання поданих звітів про контрольовані операції, податкової та фінансової звітності платників відібрано 94 платника податків, яким у 2016 р. направлено запити на подання документації з ТЦ. Після проведення аналізу отриманих від платників податків документів прийнято рішення щодо проведення 29 перевірок із питань ТЦ, з яких на кінець 2016 р. завершено 6 перевірок. За результатами перевірок контрольованих операцій донараховано 71,6 млн. грн. податку на прибуток, 4,7 млн. грн. ПДВ, зменшено збитків на суму 208,5 млн. грн., зменшено від'ємне значення з ПДВ на суму 0,5 млн. грн. та зменшено бюджетне відшкодування з ПДВ на суму 1 млн грн.;

2) відбувається процес розкриття кінцевих бенефіціарних власників (КБВ) / вигодоодержувачів, контролерів підприємств відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо визначення кінцевих вигодоодержувачів юридичних осіб та публічних діячів» від 14.10.2014 р. № 1701-VII у державному реєстрі. Юридичні особи, зареєстровані до набрання чинності цим Законом, були зобов'язані подати державному реєстратору відомості про свого КБВ, у тому числі КБВ їх засновника (учасника), якщо засновник (учасник) – юридична особа, або про відсутність такого КБВ упродовж десяти місяців із дня набрання чинності Законом (до 25.09.2015 р.). Відповідна інформація про бенефіціара або його відсутність

відображається у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, доступ до якого є вільним та безкоштовним. Крім того, тим же Законом надано також можливість вільного доступу до Державного реєстру речових прав на нерухоме майно;

3) у вітчизняне податкове законодавство вбудовані антиофшорні «запобіжники», наприклад, правило тонкої капіталізації (п. 140.1. ПКУ) встановлює ліміт, вище якого виплата відсотків здійснюється не витратами, а з доходів підприємства. У разі здійснення позики у пов'язаної особи – нерезидента, яка у понад 3,5 раза перевищує власний капітал, під час виплати відсотків до складу витрат може бути включено не більше 50% доходів підприємства до сплати відсотків, податків та амортизації (тобто показника EBITA, Earnings before interest, taxes and amortization);

4) перспективним подальшим кроком BEPS є запровадження правил контрольованих іноземних компаній (КІК) з метою протидії виведенню прибутку резидентів на рівень дочірніх компаній у низькоподаткових юрисдикціях. Одноразове «нульове» декларування часток в іноземних компаніях резидентів – фізичних осіб може бути звільнене від відповідальності за порушення валютного законодавства;

5) детінізація зайнятості із виплатою заробітних плат «у конвертах» є нагальною проблемою в Україні. За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку у 2016 році рівень тіньової економіки становив 34% від офіційного ВВП, що на 6 відсоткових пунктів менше порівняно з показником 2015 року [7];

6) зменшення податкового розриву в частині ПДВ як різниці між очікуваними та фактичними надходженнями. Основним інструментом для більш ефективної боротьби із шахрайствами є підвищення потенціалу податкових та митних адміністрацій, взаємне посилення співпраці між ними на рівні європейських країн;

7) модернізація митного контролю. Запроваджена концепція уповноваженого економічного оператора дала змогу спростити митні процедури. Оновлення

операційної діяльності митниць дасть змогу покращити їх інституціональну спроможність. Скорочення часу на проходження митних процедур визначено одним із ключових показників оцінки ефективності ДФС. Не менш важливою є стандартизація вимог до облаштування інфраструктури портів, митних складів, митних терміналів, пунктів пропуску та місць митного оформлення;

8) висвітлення морально-етичного аспекту ухилення від сплати податків. Ухилення від сплати податків має набувати публічного резонансу для негативного осуду;

9) посилення фіскальної антиофшорної політики у координації з монетарною як чинника стабільності у регулюванні валютного ринку. Так, до початку 2017 р. було пом'якшено обов'язковий продаж надходжень в іноземній валюті (знижено з 75% до 65%); скорочено строк резервування гривні для купівлі іноземної валюти (з 3 – до 1 дня); збільшено граничний строк для розрахунків за операціями експорту та імпорту товарів (з 90 днів до 120 днів). Перспективним є скасування обмежень на зняття готівки та купівлі валюти, а також повна репатріація дивідендів іноземним інвесторам [6].

Висновки. Таким чином, щоб зменшити ухилення від сплати податків, необхідно ретельно налаштувати податкове законодавство на потреби забезпечення його прозорості і відвернення податкової дискримінації, підвищити ймовірність виявлення фактів ухилення, і насамперед шляхом аналізу діяльності посередників, чий операції сьогодні знижують у багато разів граничні витрати ухилення для платників податку. На практиці потрібно не збільшувати кількість перевірок і розміри штрафів, а вдосконалювати демократичні інститути, активізувати боротьбу з корупцією, усунути ганебні явища, коли політики та чиновники разом з олігархами, зловживаючи владою в особистих корисливих інтересах, прикривають існування різноманітних посередницьких структур, порушують правила чесної ринкової конкуренції, домагаючись податкових пільг і різного роду переваг «своїм» підприємствам, територіям, галузям. Навіть незначне зростання ймовірності покарання посередників приведе до позитивного ефекту у справі звуження масштабів ухилення. Ще одним зі шляхів мінімізації цієї проблеми є виховання у платників патріотичних почуттів щодо обов'язку утримувати державу завдяки сплаті ними податків в обмін на суспільні блага.

Список використаних джерел:

1. Крамаренко О.А. Способи ухилення від сплати податків в Україні / О.А. Крамаренко // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 165–168.
2. Безкрєвна А.В. Податки: причини та наслідки їх несплати / А.В. Безкрєвна // Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка /– Ужгород : Видавництво УжНУ «Говерла», 2010. – Спецвип. 29. Ч. 2 :
3. Кучер А.А. Ухилення від сплати податків та їх наслідки / Кучер А.А. // Буковинська державна фінансова академія, Україна. – 2012.
4. Український таблоїд «Українська правда» / Гетман. О. // Хто в Україні найбільше ухиляється від сплати податків / Київ, 2017. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/09/26/629469/>
5. BEPS Actions [Electronic resource] / OECD. – Access mode: <http://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions.htm>
6. Касперович Ю.В. Міжнародний досвід боротьби з ухиленням від оподаткування та розмиванням податкової бази: висновки та рецепти для України /Ю.В. Касперович// [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/mizhnar_dosv-1761d.pdf
7. Офіційний сайт міністерства економічного розвитку та торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>

Маслій Н.Д.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Лисенко К.А.,
студентка,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Маслій Н.Д., Лисенко К.А. Напрями реформування та розвитку банківського сектору України. У статті проведено аналіз основних економічних показників діяльності банківського сектору України за 2014–2017 роки з метою визначення слабких сторін банків і напрямів їх реформування. Враховуючи проблеми в банківському секторі та дослідження банківських систем постсоціалістичних країн, ми надали обґрунтовані рекомендації щодо впровадження маркетингу фінансових послуг, ліквідації неплатоспроможних банківських установ, розширення переліку послуг, які надають банки, укрупнення банків, які передбачають удосконалення банківського функціонування. Досліджено низку реформ, які позитивно впливають на банківський сектор шляхом очищення та посилення грошово-кредитної політики. Зокрема, виокремлено й охарактеризовано позитивні наслідки введення в дію «Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року». На основі проведеного дослідження пропонується підвищення довіри населення до банківського сектору за допомогою системи гарантування вкладів на основі оцінки вітчизняної практики та світового досвіду, що збільшить доходи банків.

Ключові слова: аналіз, банківський сектор, банки, напрями реформування, реформи.

Маслий Н.Д., Лысенко К.А. Направления реформирования и развития банковского сектора Украины. В статье проведен анализ основных экономических показателей деятельности банковского сектора Украины за 2014–2017 годы с целью определения слабых сторон банков и направлений их реформирования. Учитывая проблемы в банковском секторе и исследования банковских систем постсоциалистических стран, мы предоставили обоснованные рекомендации по внедрению маркетинга финансовых услуг, ликвидации неплатежеспособных банковских учреждений, расширению перечня услуг, которые предоставляют банки, укрупнению банков, которые предусматривают усовершенствование банковского функционирования. Исследован ряд реформ, которые положительно влияют на банковский сектор путем очистки и ужесточения денежно-кредитной политики. В частности, выделены и охарактеризованы положительные последствия введения в действие «Комплексной программы развития финансового сектора Украины до 2020 года». На основе проведенного исследования предлагается повышение доверия населения к банковскому сектору с помощью системы гарантирования вкладов на основе оценки отечественной практики и мирового опыта, что увеличит доходы банков.

Ключевые слова: анализ, банковский сектор, банки, направления реформирования, реформы.

Masly N.D., Lysenko K.A. The directions of reforming and development of the banking sector of Ukraine. The idea of the article is the analysis of the main economic indicators of the banking sector of Ukraine for 2014–2017 with the purpose of identifying weaknesses of banks and directions for their reforming. In view of problems in the banking sector and the research of the banking systems in the post-socialist countries, in this article we presented the recommendations for the implementation of marketing of financial services, the liquidation of insolvent banking institutions, the expansion of the list of services provided by banks, the consolidation of banks, which provide for the improvement of banking functioning. A number of reforms have been studied in this research and it turned out that they have a positive effect on the banking sector, by cleaning up and tightening monetary system. In particular, we touched upon the positive consequences of the implementation of the “Integrated program of development of the financial sector of Ukraine until 2020” and we tried to identify and characterize these influences. On the basis of the research, we can propose increasing the confidence of the population on the banking sector with the help of a deposit guarantee system based on the assessment of domestic practices and world experience that will increase the incomes of banks.

Key words: analysis, banking sector, banks, directions of reform, reforms.

Постановка проблеми. В умовах інтеграції та глобалізації з метою підвищення ефективності роботи банківського сектору в процесах економічних перетворень є необхідність дослідження напрямів реформування банківського сектору.

Сьогодні головними перешкодами на шляху забезпечення конкурентоспроможності української економіки в глобалізованому середовищі є вузькість внутрішнього ринку, фіскальна спрямованість податкової політики, відсутність стимулів інноваційно-інвестицій-

ної діяльності, тінізація економіки, поширення корупції, неієздатність системи державного управління в межах забезпечення та захисту конкурентних переваг вітчизняних товаровиробників, а також незмога банків протистояти соціально-економічній кризі.

Банківський сектор України у 2017 році почав свою діяльність з невирішеними проблемами 2015–2016 років, такими як спад в економіці, значна девальвація гривні, військові дії, які продовжуються у східному регіоні країни, недостатній рівень корпоративного управління у фінансових установах. Він сьогодні не виконує своє основне завдання, оскільки не кредитує реальний сектор економіки, що пов'язано зі скороченням виробництва, зниженням інвестиційної активності, інфляційним тиском на економіку. Розвинутий банківський сектор є необхідною умовою нормального функціонування економіки, тому що він відіграє важливу роль у стабілізації економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загалом проведені дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Серед зарубіжних науковців, які досліджували напрями реформування банківських установ країн світу, слід відзначити Дж. Сінкі, Дж. Стігліца, Е. Фернандес-Болло, С. Капура, С. Гудхарта, Л.Дж. Местера. В Україні опубліковано багато наукових праць, які присвячені дослідженням банківського сектору України, зокрема роботи Т.А. Васильєвої, Є.М. Ганевич, В.М. Гейця, А.О. Єпіфанова, Т.О. Журавльової, Ю.О. Заруби, Т.С. Зорікової, А.Я. Кузнецової, С.В. Леонова, А.М. Мороза, Л.О. Примостки, С.К. Реверчука, В.І. Рошило, І.Г. Сокиринської.

Незважаючи на високу практичну і наукову цінність праць, теоретичні і практичні аспекти передумов реформування банківського сектору України залишаються недостатньо визначеними і потребують дослідження у зв'язку з посиленням інтеграційних процесів, впровадженням стратегій розвитку та реформ.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення напрямів реформування та розвитку банківського сектору на сучасному етапі соціально-економічного стану України.

Виклад основного матеріалу. До основних чинників, що призвели до глибокого кризового стану банківського сектору, можна віднести як зовнішні (погіршення умов торгівлі, зменшення обсягів торгівлі та діяльності малого і середнього бізнесу, виведення з господарського обігу великої кількості промислових підприємств), так і внутрішні (підвищення вимог до регулювання діяльності банків, політика Національного банку України, що спрямована на очищення банківського сектору, яка сприяла зменшенню кількості банків).

Також чинники, які зумовили кризу в Україні, можна поділити на три групи, а саме економічні, політичні та соціальні. До економічних можна віднести вплив капіталу, нестабільність на валютному ринку, девальвацію гривні, зростання державного боргу та дефіциту бюджету. До політичних – анексію Криму, централізацію влади на фінансові ресурси та невизначеність України з міжнародним напрямом. А до соціальних чинників належать соціальна несправедливість, зменшення середнього класу в суспільстві, розшарування населення. Підсумовуючи чинники, які викликали кризу, визначимо, що їх вплив на показники діяльності

банків, платоспроможність та фінансову стійкість загалом має дестабілізуючий характер та вимагає рішучих та ефективних дій щодо поліпшення ситуації в банківському секторі.

Українська економіка потребує підвищення конкурентоспроможності та надійності через укріплення її банківського сектору. Тому необхідною вважається участь іноземного капіталу в банківському секторі України, тому що з кожним роком в Україні зменшується кількість банків з часткою або зі стовідсотковим іноземним капіталом [16].

Основним документом, покладеним в основу стратегічних орієнтирів Національного банку України (НБУ) щодо реформування банківського сектору, є затверджена Постанова Правління НБУ «Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року» від 18 червня 2015 року № 391 [9], основною метою якої є створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно зі стандартами ЄС. Це дасть змогу створити умови для залучення інвестиційних ресурсів та інтегруватись у європейський фінансовий простір, зберігши внутрішню цілісність фінансового ринку України [9].

В рамках заходів «Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року» до 2017 року вжито таких заходів, як створення умов для вільного руху капіталу, удосконалення системи регулювання та нагляду за фінансовим сектором, забезпечення прозорості діяльності та звітності діяльності учасників фінансового сектору [9].

У процесі реалізації напрямів та виконання завдань «Комплексної програми» очікується, що до 2020 року будуть створені передумови стабільного розвитку економіки України, перетворення фінансового ринку України в конкурентоспроможне середовище з інвестиційно-інноваційним кліматом [9]. Також передбачаються підвищення ролі фінансового ринку в процесах перерозподілу фінансових ресурсів, зміцнення фінансового стану учасників та розширення їх інвестиційних можливостей.

Через спрямованість банківського сектору України у світовий банківський простір в умовах глобалізації банківської діяльності почалось впровадження структурних реформ у всіх секторах економіки, які так чи інакше впливають на економіку та реформування України (табл. 1).

Економічна реформа значно вплинула на розвиток банківського сектору України, оскільки на підставі положення «Про виведення неплатоспроможного банку з ринку» ліквідувалась значна частина банків України [14].

Банківська сфера є однією з провідних ланок фінансової системи, від стабільності якої залежить подальший розвиток економіки України. Одним з можливих варіантів оздоровлення банківського сектору є його очищення, яке приведе до стабілізації банківської системи України.

Незважаючи на очищення банківського сектору від неплатоспроможних банків, яке розпочате Національним банком з 2014 року, українські банки все ще слабкі порівняно з іншими європейськими банками [15]. При-

Таблиця 1

Основні напрями реформ та їх вплив на банківський сектор України

Напрями реформ	Вплив на банківський сектор
1. Економічні реформи	Майже половину банків було закрито, інші суттєво «підчистили». Відбулося реформування НБУ, який відтепер може впроваджувати адекватну кредитно-грошову і валютну політику, а також здійснювати нагляд у банківському секторі.
2. Антикорупційні реформи	Декларування відбулося через реформи, які необхідні Україні, щоб продовжувати користуватися підтримкою своїх західних партнерів, особливо фінансовою.
3. Реформи фінансового сектору	Збільшення вимог до капіталу банків до 500 млн. грн., посилення внутрішнього фінансового моніторингу фінансових установ, заходи, спрямовані на сприяння капіталізації та реструктуризації банків, посилення відповідальності пов'язаних з банком осіб.
4. Податкова реформа	Зміни до Податкового кодексу України щодо оподаткування операцій з прощення боргу, банківський сектор випадає з числа продуктивних платників податків і не виконує очікуване з огляду на їх обіг фінансове навантаження.

Джерело: узагальнено та систематизовано авторами на основі джерела [1]

чинами такого стану є економічна криза в країні та недосконала монетарна політика влади, тому необхідним є аналіз основних показників банківського сектору з метою визначення його слабких сторін та розробки напрямів їх мінімізації.

Протягом чотирьох років вжито таких заходів.

1) Національний банк один за одним ліквідує неплатоспроможні банки. На кінець 2015 року ліквідовано 50 банків [4]. Станом на 1 листопада 2017 року в Україні функціонують 88 банків. НБУ і надалі продовжуватиме виводити неплатоспроможні банки з ринку України, адже велика кількість банків не приділяє увагу управлінню кредитним ризиком і ризиком ліквідності, що призвело до збільшення проблемної заборгованості в кредитному портфелі та неможливості виконувати свої обов'язки вчасно [10]. Динаміка кількості діючих банків у 2014–2017 роках наведена на рис. 1.

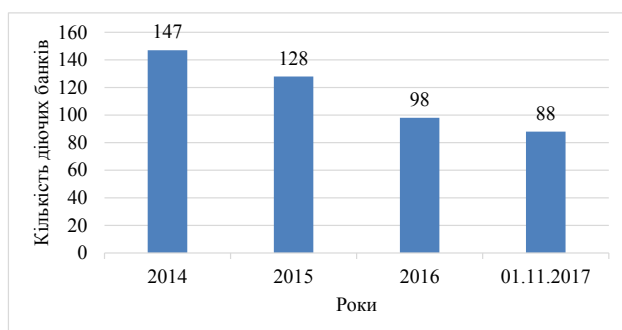


Рис. 1. Динаміка діючих банківських установ за 2014–2017 роки

Джерело: узагальнено та систематизовано авторами на основі [10; 11]

Як показує аналіз, порівняно з 2016 роком, коли функціонували 98 банків, після початку ліквідації у 2017 році цей показник знизився до 88 банків (за 3 роки кількість банків знизилась на 59 установ). Скорочення банківського сектору носило реформаторський характер і було спрямовано на зменшення кількості неплатоспроможних банків і банків, що займаються сумнівними операціями (ПАТ «Інвестиційно-трастовий Банк», ПАТ «Фінексбанк», ПАТ «Фінанс банк», ПАТ «Діамантбанк», ПАТ «Платинум банк»). Наприклад, у розвинутих країнах світу кількість працюючих банків набагато менше, ніж в Україні: у Франції функ-

ціонують 17, в Німеччині – 13, а у Швейцарії – 18 банків [3]. Отже, можна зробити висновок, що для нормального й ефективного функціонування банківського сектору не потрібна велика кількість банків.

2) Проаналізувавши динаміку основних показників діяльності банків на сучасному етапі (рис. 2), можна зробити висновок, що протягом зазначеного періоду темпи зниження зобов'язань банків дуже високі. У 2017 році зобов'язання банків знизилися на 488 791 млн. грн. Проведений аналіз основних показників банківського сектору дав змогу виділити проблему недовіри населення, наслідком чого є зменшення мобілізації фінансових ресурсів банками.

3) На цьому фоні, коли відсутній ріст як активів, так і зобов'язань, доцільним є аналіз динаміки доходів та витрат банків (рис. 3).

Дослідження показали, що з 2016 року витрати банків України значно перевищують їх доходи, що свідчить про нерентабельність вітчизняного банківського сектору та, відповідно, низьку її ефективність в економічній системі країни. Проте у 2017 році доходи перевищили витрати на 3 млн. грн., що свідчить про початок процесу раціональнішого управління доходами і витратами банків.

4) Вітчизняні банківські установи мають впроваджувати сучасні інформаційні технології. Кожна банківська установа з метою зростання своєї конкурентоспроможності має підвищувати якість банківських продуктів, рівень сервісу. Стрімкий розвиток глобальної мережі Інтернет сприяв появі інтернет-банкінгу, з розвитком якого у банках з'являються великі можливості для надання інноваційних послуг, а у клієнтів – максимально зручний спосіб їх отримання. З впровадженням інтернет-банкінгу банки можуть значно збільшити клієнтську базу і знизити витрати на персонал і мережу філій. Також підвищились ефективність та якість обслуговування клієнтів, зменшилась собівартість послуг, що забезпечує прозорість та більш ефективне управління банком.

Проаналізувавши показники банківського сектору, такі як кількість діючих банків, активи банків, їх зобов'язання та зміни, які відбуваються в економіці України, можна сказати, що процес реформування є необхідним для прискорення економічного розвитку нашої країни зі створенням реальних передумов для формування конкурентоздатності банківського сектору на світовому рівні.

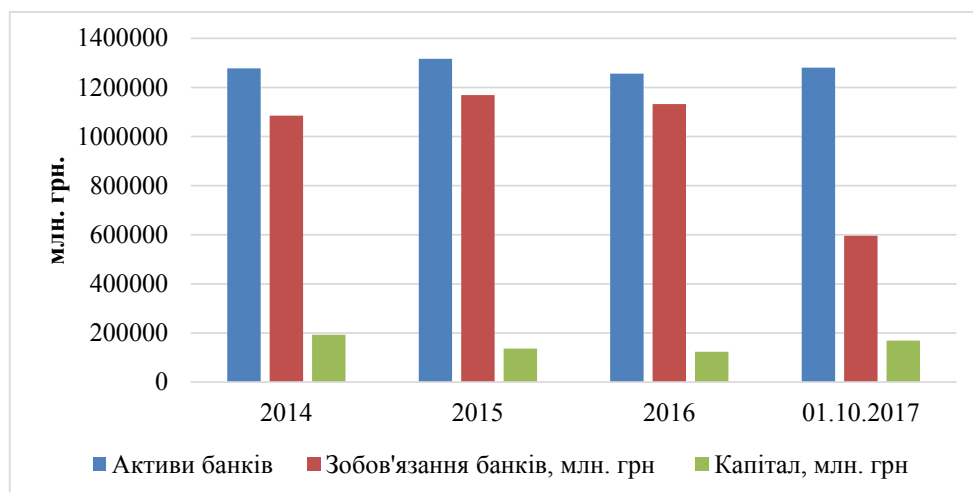


Рис. 2. Динаміка основних показників банківської системи України за 2014–2017 роки

Джерело: узагальнено та систематизовано авторами на основі джерела [12]

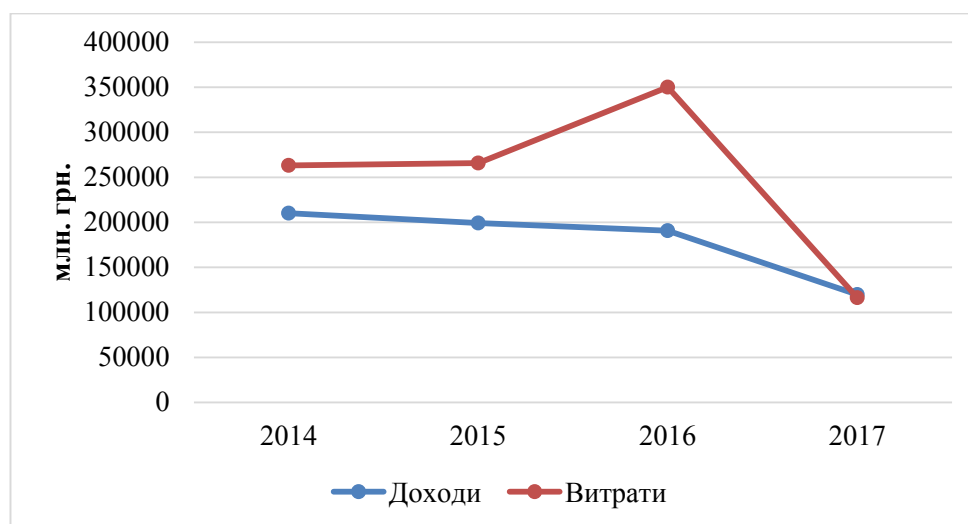


Рис. 3. Доходи і витрати банків за 2014–2017 роки

Джерело: узагальнено та систематизовано автором на основі джерела [7]

Враховуючи вищесказане, необхідно звернути увагу на трансформації економік постсоціалістичних країн, в яких відбулися радикальні зміни в організації та реформуванні їх банківського сектору. Наприклад, участь іноземного капіталу в польській банківській системі стала основним джерелом її розвитку. Під час реструктуризації проблемних кредитів борги підприємств розподілялися за ступенем вірогідності повернення, після чого визначалися квоти їх повернення: 2%, 5%, 20%, 50%, 100%, а також вибирався один з варіантів подальших дій. Існували такі можливі заходи, як відстрочка сплати боргів, зменшення відсоткової ставки, часткове списання боргів, обмін боргів підприємств на їх акції. У такій ситуації банки мали здійснювати не лише власне фінансове оздоровлення, але й фінансове оздоровлення підприємств, власниками яких вони були [6].

В Румунії вжито низку заходів. Створено Фонд страхування вкладів, і всі банки, які приймають вклади,

зобов'язані зробити внесок у Фонд страхування в обсязі 1% від статутного капіталу. Запроваджено систему банківських рейтингів, відповідно до якої банки поділяються за ступенем ризику, а всі більш ризиковані банки регулярно інспектуються [5].

Для Латвії характерна лібералізація ввозу/вивозу капіталу [2]. Громадяни країни та іноземні громадяни можуть мати рахунки в будь-якій валюті, відсутні обмеження за операціями з валютою. Це є передумовою залучення іноземних інвестицій в банківський сектор Латвії [10].

Слід зауважити, що реформування банківського сектору цих країн супроводжувалося проблемами банкрутства значної частини банків. Протягом 90-х років відбулося значне скорочення кількості діючих банків на території цих країн.

Дізнавшись про основні аспекти розбудови банківського сектору в країнах перехідної економіки з урахуванням сучасних тенденцій глобалізації,

концентрації банківської діяльності в інших країнах, бачимо, що подальший розвиток банківського сектору України має здійснюватися з урахуванням таких напрямів:

- створення банківського об'єднання у формі банківської корпорації, банківської холдингової групи, фінансової холдингової групи;
- укрупнення банку шляхом злиття з іншим банком або поглинання, купівля іншого банку;
- можлива купівля малого банку;
- розширення переліку послуг, що надаються банками;
- експансії банків на різні види фінансових ринків;
- залучення інвестицій і кредитування розвитку підприємств;
- створення земельного банку;
- створення співробітництва між банками;
- впровадження маркетингу фінансових послуг.

Проблеми, які стоять перед українськими банками, не є неподоланими. Вони потребують лише формалізації і цілеспрямованої роботи як органів державної влади, так і самих комерційних банків. Професіоналізм і накопичений практичний досвід більшої частини теперішніх працівників банківської сфери дають змогу сподіватися, що з часом в Україні сформується повноцінна банківська система, яка буде здійснювати сприяння активному ринковому розвитку економіки країни.

Висновки. Нині етап удосконалень і реформування банківського сектору України продовжується, адже саме він лежить в основі економічної системи країни і є сполучною ланкою між усіма суб'єктами економіки. Проблеми, які стоять перед українськими банками та банківським сектором загалом, не є неподоланими. Український народ все ще не має довіри до банків, що є наслідком недоотримання прибутку, що є головною

метою їх функціонування. Вони потребують лише цілеспрямованої роботи як органів державної влади, так і самих комерційних банків. Професіоналізм і накопичений практичний досвід більшої частини теперішніх працівників банківської сфери дають змогу сподіватися, що з часом в Україні сформується повноцінний банківський сектор, який буде здійснювати сприяння активному ринковому розвитку економіки країни, а для цього необхідним є проведення навчання новим професійним якостям, що включає перепідготовку і навчання іншим суміжним спеціальностям, а також підвищення кваліфікації на курсах цільового призначення, зокрема курсах бухгалтерів, правових курсах, у системах керування якістю, надання банківських послуг, інтернет-технологій банківських працівників. Необхідно зробити банківський сектор привабливим для інвесторів. Усе це закладе фундамент для здорового функціонування банківського сектору, відновлення кредитування, а отже, економічного зростання.

Банківський сектор України зазнав значних змін, що виражається у зменшенні кількості банків, впровадженні інформаційних технологій, зменшенні витрат банків. Становлення та розвиток банківської системи тісно пов'язані з вищезазначеними напрямками.

Отже, ключовим завданням нашої держави є забезпечення конкурентоспроможності банківського сектору України шляхом подолання кризових явищ та адаптування політики Національного банку України до внутрішніх умов розвитку соціально-економічної системи в країні. Підвищення ефективності діяльності банків є необхідною передумовою подальшого розвитку банківського сектору України, а пошук шляхів її стабілізації зумовлює необхідність створення дієздатних програм та проектів, а також вибору пріоритетних напрямів розвитку.

Список використаних джерел:

1. 7 ключових реформ в Україні 2016 року // Free voice information analysis center. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iac.org.ua/uk>.
2. SEB. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.seb.lt>.
3. Банки Європи // Банки світу. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wbanks.ru>.
4. Бодров В.Г. Основи конкурентоспроможності економіки України / В.Г. Бодров // Фінанси України. – 2015. – № 9. – С. 67–74.
5. Глущенко С.В. Банківські реформи в країнах Східної Європи / С.В. Глущенко // Наукові записки. Економічні науки. – 2004. – № 30. – С. 40–47.
6. Головин М.А. Банковские системы в переходных экономиках / М.А. Головин // II Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 2. – С. 15–25.
7. Довідник діючих банківських установ України // Національний банк України. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua>.
8. Доходи та витрати банків України // Національний банк України. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua>.
9. Комплексна програма розвитку фінансового ринку України на 2015–2020 роки : Постанова Правління Національного банку України від 18 червня 2015 року № 391. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua>.
10. Масленников В.В. Зарубежные банковские системы / В.В. Масленников // Элит-2000. – 2001. – № 2. – С. 390–397.
11. Маслий Н.Д. Исследование современного состояния банковского сектора Украины / Н.Д. Маслий, А.В. Мальченко. // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – № 6. – С. 122–126.
12. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua>.
13. Показники банківської системи // Національний банк України. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua>.
14. Про виведення неплатоспроможного банку з ринку : Положення Національного банку України. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>.
15. Чухно А.В. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А.В. Чухно // Економіка України. – 2016. – № 2. – С. 4–13.

Позднякова Л.О.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ

Позднякова Л.О. Функціональне призначення страхової системи. У статті здійснено критичний аналіз та узагальнення наукового досвіду щодо підходів та методів визначення функцій систем комерційного та соціального страхування. Запропоновано авторську методологію на основі класифікації функцій за сферою дії. Розроблено класифікацію функцій страхової системи як цілісного утворення. Висунуто гіпотезу, що призначення та роль страхової системи знаходять свій прояв не тільки у її функціях, але й у своїй єдності та взаємодії.

Ключові слова: комерційне страхування, соціальне страхування, страхова система, функції.

Позднякова Л.А. Функциональное назначение страховой системы. В статье осуществлены критический анализ и обобщение научного опыта касательно подходов и методов определения функций систем коммерческого и социального страхования. Предложена авторская методология на основе классификации функций по сфере действия. Разработана классификация функций страховой системы как целостного объекта. Выдвинута гипотеза, что назначение и роль страховой системы находят свое проявление не только в ее функциях, но и в своем единстве и взаимодействии.

Ключевые слова: коммерческое страхование, социальное страхование, страховая система, функции.

Pozdnyakova L.O. Functional purpose insurance system. The article deals with the critical analysis and generalization of scientific experience regarding approaches and methods for determining the functions of commercial and social insurance systems. The author's methodology is proposed based on the classification of functions according to the sphere of action. The classification of functions of the insurance system as a holistic entity is developed. A hypothesis has been put forward that the purpose and role of the insurance system finds its manifestation not only in its functions, but also in their unity and interaction.

Key words: commercial insurance, social insurance, insurance system, function.

Постановка проблеми. Розвиток національної страхової системи відбувається в складних умовах, які пов'язані з рецесією в економіці країни, суттєвим зниженням рівня життя населення, посиленням соціальної напруги в суспільстві, активізацією глобальних та євроінтеграційних процесів, виникненням загроз військового характеру. Зволікання з реформуванням страхової сфери або точковий і несистемний характер цих реформ провокує турбулентність її розвитку, а отже, низьку результативність. Ефективний розвиток національної страхової системи можливий тільки за умови проведення ґлибинних реформ у страховій сфері. Підґрунтям практичної реалізації цих реформ є поглиблене теоретико-методологічне обґрунтування, адекватне до сучасних реалій переосмислення змістовних основ та функціонального призначення страхової системи. Під час вивчення змісту, економічної природи та функціонального призначення страхової системи необхідно зважати на те, що ця категорія виражає економічні відносини, які притаманні не тільки комерційному страхуванню. Страхові відносини у суспільстві мають значно більше поширення, адже вони включають у себе і державне соціальне страхування. Ідентифікація сутності страхової системи, її функціонального призначення має відповідати сучасному рівню економічного розвитку країни та рівню організації соціального захисту населення. Це обумовлює необхідність оновлення наукової парадигми страхової системи в

контексті формулювання її сучасного функціонального призначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досі існує незначна кількість праць вітчизняних і зарубіжних науковців, які присвячені дослідженню теорії та методології страхової системи. Вивчення категорії «страхова система» як цілісного утворення, якому притаманні певні функції, має вузький і незавершений характер. Як правило, в науковій літературі запропоноване теоретичне та методологічне обґрунтування функцій страхування, страхового ринку, ринку страхових послуг, соціального страхування, соціального захисту та забезпечення. В наукових працях таких відомих вітчизняних вчених, як, зокрема, В. Базилевич [14], Н. Внукова [12], О. Гаманкова [28], Л. Нечипорук [26], С. Осадець [24], В. Плиса [13], В. Фурман [27; 30], ґрунтовно вивчені функції, які притаманні як комерційному, так і соціальному страхуванню. Загалом автори уточнюють і вдосконалюють наявну класифікацію функцій комерційного і соціального страхування. Значну увагу вивченню теоретичного підґрунтя страхування та його функцій приділили і зарубіжні вчені, зокрема О. Мачульська [9], В. Роїк [13] запропонували класифікацію основних функцій соціального страхування. Цінним є розроблений вітчизняним дослідником С. Пожар [15] авторський ієрархічний підхід до класифікації функцій соціального страхування. Слід також відзначити Л. Васечко [14], яка представила дворівневу класифікацію функцій соціаль-

ного страхування. У вітчизняній практиці єдиною ґрунтовною працею щодо теорії, методології та практики страхової системи є дослідження В. Баранової [7], в якому автор розкриває проблеми функціонування і розвитку фінансового механізму страхової системи України. Отже, наукові дослідження, в яких страхова система та її функції розглядаються з точки зору єдиного цілісного утворення, практично відсутні. Тому опрацювання сучасної теорії страхової системи в контексті її функціонального призначення є особливо актуальним.

Формулювання цілей статті. Метою статті є поглиблення теоретичних засад та розробка методичних підходів до визначення функціонального призначення страхової системи як цілісного утворення.

Для досягнення поставленої мети визначені такі основні завдання роботи: висвітлити теоретико-методологічний інструментарій дослідження страхової системи та її функціонального призначення; проаналізувати вітчизняну та зарубіжну наукову літературу щодо класифікації функцій комерційного і соціального страхування; запропонувати авторський методологічний підхід до визначення функціонального призначення страхової системи; розробити класифікацію функцій страхової системи за сферою дії.

Виклад основного матеріалу. У розвитку сучасної теорії і методології пізнання страхової системи все більше уваги приділяється формуванню новітніх пізнавальних установок. Страхова теорія у цьому контексті – це методологічне підґрунтя вчення про страхову систему. Методи наукового пізнання, які використовує теорія страхування, дають змогу глибоко дослідити теоретичні основи страхової системи, осмислити її сутність, функціональне призначення, а також запропонувати оновлену парадигму страхової системи.

Особливе значення у вивченні теорії страхової системи має ґносеологічний принцип, який передбачає оновлений, сучасний рівень пізнання. Застосування ґносеологічного принципу у дослідженні теорії страхової системи дає змогу чітко ідентифікувати її сутність, зміст та функціональне призначення, що відповідає реальному стану страхової сфери. З точки зору ґносеології розвиток теорії страхової системи має історичний характер і виступає «формою теоретичного мислення, наукової абстракції, яка є зрізом реального економічного життя» [1]. Історичний еволюціонізм є одним із наукових методів, який сприяє вирішенню проблеми формування новітньої теорії страхової системи, дає змогу дослідити логіку динамічних трансформацій теорії та методології системи. Історичний еволюційний розвиток розглядається не як примітивна, машинальна зміна, а як саморозвиток, самовдосконалення, перехід на вищий рівень організації, тобто вивчається з позиції діалектики.

В науковій праці [2] нами всебічно вивчено роль діалектичного методу пізнання в теоретико-методологічному обґрунтуванні страхової системи. Зокрема, зроблено висновок, що діалектичний метод, який покладений в основу фундаментальної методології, дає змогу вивчати страхову систему з позиції розвитку, переходу від архаїчного, застарілого до сучасного, модерного. Цей метод сприяє вивченню категорії «страхова система» з позиції її саморозвитку і переходу на більш високий рівень розвитку, тобто з позиції діалектики. Використання в процесі вивчення основних законів діалектики дає змогу дослідити трансформації сутності

та змісту, категоріальних визначень, функціонального призначення та прихованих механізмів розвитку страхової системи. Опрацювання теорії страхової системи крізь призму законів діалектики дало нам змогу дійти висновку, що сучасний розвиток страхової системи є переходом від інерційної самоорганізації до гнучкого та постійного оновлення і самовдосконалення.

У процесі вивчення теорії страхової системи вагому роль відіграє системний підхід як принцип пізнавальної та практичної діяльності. Принцип системності, на думку В. Кузьміна [3], означає, що явище об'єктивної дійсності, яке розглядається з позицій закономірності системного цілого та взаємодії складових його частин, утворює особливу ґносеологічну призму, або особливе «вимірювання» реальності. Системний метод пізнання не підмінює діалектику, а є подальшим розкриттям і збагаченням таких діалектичних принципів, як, зокрема, розвиток, функціональність, зв'язок, взаємодія, взаємозалежність. Значущість системного методу полягає в тому, що він дає можливість виокремити складові та структурні елементи страхової системи, розкрити діалектику їхнього взаємозв'язку, дослідити процеси формування та розвитку системи, визначити умови існування з огляду на її внутрішні та зовнішні (глобальні) зв'язки [4].

Використання та узагальнення досвіду вітчизняних та зарубіжних науковців щодо використання методології системного підходу у страховій сфері дали нам змогу ідентифікувати страхову систему як динамічну цілісну єдність, яка має визначену структуру, складається із взаємозалежних та взаємопов'язаних елементів, кожний з яких може розглядатися як окрема система, виконує функції перерозподілу грошових потоків з метою страхового захисту та встановлення визначених соціальних стандартів [5].

Визначаючи складові елементи страхової системи, ми дотримуємося позиції Ю. Троніна [6], який акцентує увагу на необхідності розрізняти зміст таких понять, як «страхова система» та «система страхування». Систему страхування автор визначає як «множину суб'єктів страхування, об'єктів страхування та грошових фондів, пов'язаних між собою відносинами із захисту майнових інтересів фізичних і юридичних осіб за настання певних подій (страхових випадків) за рахунок грошових фондів, що формуються зі страхових внесків (страхових премій), які сплачуються ними, а також іншими (економічними, фінансовими, цивільними тощо) відносинами». До систем страхування автор цілком справедливо відносить систему комерційного страхування і систему соціального страхування. Процеси, які відбуваються у визначених системах страхування, відображають реальні форми фінансових взаємовідносин між страховиками, страхувальниками, страховими посередниками, фондами соціального страхування, а також є складовими елементами цілісної страхової системи. Аналогічну точку зору має вітчизняний дослідник В. Баранова [7], яка до елементів страхової системи відносить інституцію ризикового страхування та інституцію соціального страхування.

Сучасний економічний розвиток України передбачає поступову соціальну трансформацію, передумовою якої є перегляд традиційної ролі страхової системи, в якій неможливо однозначно вирішити проблему пріоритетності розвитку однієї з її складових. Тому категорії «система комерційного страхування» та «система

соціального страхування» слід розглядати як цілісну систему, а взаємодію між елементами системи – за принципом гетерархії, який передбачає відносини взаємодії та взаємозалежності в системі.

Зміст страхової системи як економічної категорії найбільш повно розкривається на основі поглибленого порівняльного аналізу функцій, які притаманні системам комерційного та соціального страхування. В науково-довідковій літературі функція – це «робота кого-, чого-небудь, обов'язок, коло діяльності, роль когось, чогось» [8, с. 912]. У філософсько-правовій літературі термін «функція» визначається як діяльність (тобто виконання чи здійснення) у межах певної системи, до якої вона належить [9, с. 190]. Отже, функція уособлює певне явище і процес діяльності у визначених межах. Більш розгорнуте тлумачення терміна «функція» пропонує М. Марченко, який вважає, що весь плюралізм думок зводиться до трьох підходів: функція є категорією, яка ілюструє соціальне призначення права; функція – це напрям впливу на суспільні відносини; функція є результатом поєднання двох вищезазначених позицій [10, с. 53]. На думку М. Бондарук [11], «під функціями соціального страхування необхідно розуміти сукупність напрямів діяльності системи соціально-економічних відносин у сфері забезпечення належних соціально-економічних умов для працівників унаслідок настання соціальних ризиків».

Простежуючи в системному розумінні значення поняття «функція категорії», ми робимо висновок, що найчастіше під функцією розуміють певну діяльність, значення або роль, яку виконує об'єкт, що вивчається в рамках визначеної системи. Таким чином, розглядаючи поняття «функція категорії» через призму її економічного змісту, визначаємо поняття «функції страхової системи» як явище, яке визначає роль страхової системи та напрями її впливу на соціально-економічну сферу суспільства.

Функції будь-якої системи корелюються із завданнями та роллю, яку система виконує на певному етапі її розвитку. Система соціального страхування розв'язує два важливі соціально-економічні завдання: збереження або відновлення працездатності активної частини населення країни і гарантоване матеріальне забезпечення громадян за настання соціальних ризиків.

Позиції вітчизняних дослідників [12; 13; 14] щодо визначення функцій соціального страхування зводяться приблизно до таких: функція формування грошових страхових фондів; захисна функція; компенсаційна функція; відтворювальна функція; перерозподільна функція; стабілізуюча функція. Дещо спрощеної позиції дотримується зарубіжний науковець О. Мачульська [15, с. 6–7], яка до основних функцій соціального страхування відносить економічну, що виявляється в повному або частковому відшкодуванні заробітку або іншого джерела засобів існування, та демографічну, що покликана стимулювати відтворення народонаселення, необхідного для нормального розвитку країни. В науковій праці за редакцією С. Юрія за аналогією з функціями фінансів виокремлено лише дві функції соціального страхування, а саме розподільчу та контрольну [16, с. 85]. З точки зору права автор [17] пропонує таке визначення функцій соціального страхування: організаційна, політична, захисна, демографічна. Зокрема, вчений пропонує об'єднати функції формування грошових фондів і перерозподільну та визначити її як орга-

нізаційну. Однак процеси формування фондів і процеси їхнього перерозподілу мають різний внутрішній зміст і виражену специфіку, тому їхнє об'єднання вважаємо помилковим. Хибним також вважаємо виокремлення політичної функції соціального страхування, оскільки преліментарним поняттям є соціальна політика, яка відображає загальний напрям, певний характер діяльності держави у соціальній сфері. А на основі визначеної соціальної політики викристалізуються функції соціального страхування. Крім того, недоречною вважаємо пропозицію автора сприймати термін «захист» як термін «охорона», а функцію визначити як охоронну.

Більш чітку класифікацію запропоновано колективом авторів [18, с. 16], які до функцій соціального страхування відносять захисну, компенсаційну, відтворювальну, перерозподільну та стабілізуючу. Зарубіжний дослідник В. Роїк, крім загальновідомих функцій соціального страхування, виокремлює функцію соціального захисту застрахованих [19, с. 48]. Ґрунтовно визначила функції соціального страхування Л. Васечко, яка запропонувала класифікувати функції на двох рівнях, а саме на рівні фізичної особи та на рівні держави [20].

Вітчизняний дослідник Є. Пожар [21] пропонує авторський ієрархічний підхід до класифікації функцій соціального страхування, сутність якого полягає у визначенні функцій на мікрорівні (акумуюча); на рівні підприємств, організацій (стимулююча, перерозподільна); на макрорівні (захисна, відтворювальна, контрольна).

Узагальнення наукового доробку щодо визначення функцій соціального страхування дало змогу дійти висновку, що мають місце штучне розширення та дублювання окремих функцій, а також нехтування їхньою природою; виокремлено політичну, демографічну, організаційну природу функцій, водночас не визначено економічну; запропоновано ієрархічний підхід до класифікації функцій соціального страхування, однак їхнє групування викликає сумніви.

Зважаючи на те, що досі в доктрині соціального захисту не представлено чіткого критерію визначення функцій соціального страхування, пропонуємо окремий методологічний підхід, сутність якого полягає в ідентифікації функцій за сферою дії. Відповідно, за сферою дії поділяємо функції соціального страхування на соціальні, економічні та політичні, які мають більш детальну систематизацію.

До соціальних функцій соціального страхування відносяться захисна функція, яка полягає у захисті громадян у старості, в разі безробіття чи захворювання, в разі втрати працездатності, щодо підтримки материнства і дитинства, з охорони здоров'я; відтворювальна функція, яка ґрунтується на тому, що соціальне страхування покликане забезпечувати застрахованим та членам їхніх родин покриття витрат, достатніх для нормального протікання відтворювального циклу; превентивна функція, яка полягає у зниженні ймовірності настання страхових ризиків і негативних наслідків їхнього прояву.

Економічні функції соціального страхування поділяються таким чином: акумулююча, яка відповідає за формування спеціалізованих грошових фондів, за рахунок яких покриваються витрати непрацездатним особам, які за настання певних страхових ризиків не беруть участь у трудовому процесі; перерозподільна, яка є одним зі способів перерозподілу валового внутрішнього продукту; компенсаційна, яка полягає у

виплаті грошової компенсації в разі настання соціальних ризиків; інвестиційна, яка відповідає за забезпечення економіки країни інвестиційними ресурсами.

До політичних функцій соціального страхування відносимо такі: стабілізаційна, яка ґрунтується на соціальній політиці держави щодо забезпечення соціальної стабільності у суспільстві шляхом узгодження інтересів соціальних суб'єктів із системою соціального страхування; функція суспільного паритету та диференціації, яка полягає у впровадженні державою такої соціальної політики, яка сприяє вирівнюванню життєвого рівня різних соціальних груп населення, які працюють і які не залучені до трудового процесу.

З'ясування сутності, природи та специфіки прояву функцій соціального страхування дає змогу більш глибоко усвідомити характер процесів, які відбуваються в соціальній сфері, та виокремити наявні проблеми через призму сучасних реалій розвитку України. Водночас до складових елементів страхової системи відноситься також система комерційного страхування. Отже, потребує ґрунтовного аналізу визначення функцій, які притаманні системі комерційного страхування.

З точки зору права до функцій страхування відносяться такі: ризикова (це основна функція, адже в основу страхування покладено ризик, тобто ймовірність настання збитку або шкоди); попереджувальна, метою якої є усунення або мінімізація страхового ризику; контрольна, сутність якої полягає у контролі за цільовим формуванням і використанням коштів страхового фонду, а також здійсненні фінансового контролю за проведенням страхових операцій [22, с. 279–281]. Вітчизняний дослідник А. Таркуцяк [23, с. 7–9] до основної функції комерційного страхування відніс «превенцію ризику», збереження і примноження коштів страхувальників, а також автор виділяє інвестиційну функцію. У ґрунтовній науковій праці під керівництвом С. Осадця [24] науковці дійшли висновку, що страхуванню притаманні такі функції: ризикова, створення і використання страхових резервів (фондів), заощадження коштів, превентивна. Такої ж думки дотримується В. Камадовська [25, с. 6], яка вважає доцільним визначати функції страхування, які б враховували особливості страхування життя, а саме ризикову, заощаджувальну (нагромаджувальну), фінансову, попереджувальну. Професор Л. Нечипорук [26] визначає функції страхування з точки зору процесуального підходу. Зокрема, автор зазначає, що страхування має свій економічний зміст і відповідні йому форми прояву, що виражаються в їхніх функціях, а саме формування спеціалізованого страхового фонду коштів; відшкодування збитків та особистого матеріального забезпечення громадян; попередження страхового випадку і скорочення розміру збитків від стихійних лих і нещасних випадків. Вчений також виокремлює інвестиційну функцію страхування.

Вітчизняний дослідник В. Фурман [27] пропонує свій авторський підхід до визначення функцій страхування, значно розширюючи їхнє коло, а саме він виділяє ризикову (компенсаційну), накопичувальну (заощаджувальну, капіталоутворюючу), стабілізуючу, виробничу, інвестиційну, бюджетозаміщувальну, контрольну і репресивну функції. Крім цього, автор вважає, що всебічне опрацювання функціонального призначення страхування вимагає виокремлення функцій, які притаманні окремим видам страхування.

Водночас О. Гаманкова [28] вважає, що об'єктивний характер страхових відносин «обумовлюється потребою людей у страховому захисті від ризиків (реалізується захисна функція). Страхування є унікальним методом утворення грошових фондів для забезпечення такого захисту на основі перерозподілу ресурсів між учасниками створення зазначених фондів у просторі та у часі (реалізується розподільна функція). Ці грошові фонди, оскільки вони потребують відповідного управління, виступають у ринковій економіці як капітал (реалізується капіталоутворювальна функція)». Крім того, вчений робить дуже важливий висновок, що «функції страхування, як і його ознаки, <...> мають бути притаманні категорії страхування як єдиному цілому, включаючи страхування комерційне і страхування соціальне». Повністю підтримуємо цей висновок, однак для більш глибокого вивчення функцій системи комерційного страхування застосуємо методологічний підхід, який полягає в ідентифікації функцій страхування за сферою дії. Відповідно, за сферою дії поділяємо функції системи комерційного страхування на соціальні, економічні та політичні, які мають більш розгорнуту систематизацію.

Головною функцією системи комерційного страхування, яка відноситься до сфери соціальної дії, є захисна функція. Ця функція обумовлюється самою природою страхування, оскільки страхування виконує важливу соціальну місію, яка полягає у здатності слугувати засобом захисту та задоволення потреб членів суспільства. Серед низки чинників, які стали підставою виникнення страхування як соціально-економічного явища, виокремлюють:

- наявність небезпек, здатних заподіяти майнових та/або інших збитків; неможливо ні запобігти їх настанню, ні попередити їх настання (об'єктивний фактор);
- наявність у фізичних осіб потреби у схоронності і цілісності належних їм матеріальних цінностей (суб'єктивний фактор);
- прагнення фізичних осіб долати наявними засобами небезпеки, які викликають у них страх і побоювання щодо настання негативних наслідків (об'єктивно-суб'єктивний фактор) [29, с. 29].

В науковій праці [5] нами зазначено, що ідентифікація системи комерційного страхування як соціально-економічної категорії відбувається через призму соціального ефекту, який досягається в суспільстві завдяки її функціонуванню. Соціальний ефект системи комерційного страхування полягає в ефективному, сталому розвитку суспільного виробництва, акумулюванні значних коштів страхових резервів, які виступають джерелом фінансового забезпечення соціального та економічного захисту населення.

До функції соціальної дії відноситься також відтворювальна функція, яка має тісний взаємозв'язок із захисною функцією. Відтворювальна функція комерційного страхування полягає у забезпеченні кількості і структури трудових ресурсів шляхом відшкодування збитку, який пов'язаний із втратою працездатності, здоров'я, витрат на лікування і реабілітацію. Реалізація цієї функції здійснюється через укладання договорів особового страхування, страхування життя, медичного страхування.

Захисна функція комерційного страхування має когерентну взаємодію з функцією акумулювання грошових коштів у вигляді страхових резервів (фондів). Ця функція відноситься до економічної сфери дії і полягає в накопи-

ченні страховиком певного капіталу, який забезпечує стабільність страхування, гарантію виплат і відшкодувань. Шляхом реалізації функції акумулювання відбувається стабілізація економічної ситуації для кожного застрахованого зокрема і для економіки загалом. Страховики, акумулюючи страхові внески страховальників, перетворюють пасивні грошові кошти на потоки активного капіталу, який використовується як інвестиційні ресурси. Отже, простежується тісний взаємозв'язок і взаємозалежність між функціями акумулювання, перерозподілу грошових коштів та інвестиційною. За рахунок формування страхових резервів відбуваються концентрація інвестиційних ресурсів і стимулювання економічного зростання національного господарства.

Існують й інші підходи до виокремлення функцій комерційного страхування, які відносяться до економічної дії. Так, на думку В. Фурмана [30, с. 59–60], капіталоутворювальна функція поглинає заощаджувальну, фінансову, інвестиційну та інші функції. Вчений мотивує це твердження тим, що створення страхових фондів та управління ними обов'язково приводять до перетворення їх на капітал. Такої ж позиції дотримується О. Гаманкова [28], яка вважає, що грошові фонди, які формуються страховиками, «потребують відповідного управління, виступають у ринковій економіці як капітал (реалізується капіталоутворювальна функція)».

Погоджуємося з твердженням, що в процесі страхування з'являються умови для утворення капіталу для всіх суб'єктів страхових відносин, а саме держави, страховиків, страховальників, страхових та нестрахових посередників. Однак ці процеси накопичення капіталу для кожного з визначених суб'єктів мають конкретний економічний зміст, специфічний характер та функціональне призначення. Тому вважаємо доцільним функції комерційного страхування за економічною дією поділяти на акумулятивну, перерозподільну, компенсаційну та інвестиційну.

Теоретично-порівняльний аналіз функцій страхування за сферою дії дав змогу дійти висновку, що захисна функція виявляється в тому, що розподільні і перерозподільні відносини як для комерційного, так і для соціального страхування пов'язані з формуванням цільових грошових фондів, які призначені для забезпечення страхового захисту учасників створення цих фондів. Водночас ці розподільні відносини генерують процеси перерозподілу валового внутрішнього продукту. Ці процеси відбуваються об'єктивно та одночасно з процесом утворення фондів, призначених для страхового захисту. Отже, можна стверджувати, що як соціальному, так і комерційному страхуванню притаманна розподільна функція. Однак об'єднання захисної і розподільної функцій страхування завуальовує суспільне призначення страхування, тоді як саме його вона має виражати.

Водночас відтворювальна та компенсаційна функції подібні за своїм змістом. Тому аналогічно з класифікацією функцій комерційного страхування, яку запропонувала Л. Нечипорук [26], пропонуємо об'єднати ці дві функції в єдину, а саме функцію відшкодування збитків. З точки зору соціальної дії за рахунок відшкодування збитків відбувається відтворення працездатності та здоров'я застрахованих осіб; з точки зору економічної дії страхування створює фінансові умови для швидкого відновлення майнових збитків за рахунок компенса-

ції втрат. Отже, функція відшкодування збитків відноситься як до соціальної, так і до економічної сфер дії.

Аналогічно превентивна функція полягає у зниженні ймовірності настання страхових ризиків і негативних наслідків їхнього прояву і відноситься до соціальної та економічної сфер дії. До функції політичної дії комерційного страхування відносимо стабілізаційну, яка базується на державній політиці в сфері страхування, її соціальній спрямованості та економічній ефективності.

Оскільки страхову систему ми відносимо до цілісного утворення, то пропонуємо класифікувати функції страхової системи за сферою дії на соціальні, економічні та політичні, які мають більш розгорнуту систематизацію. Узагальнення наведеного вище теоретичного та порівняльного аналізу щодо визначення функцій систем соціального та комерційного страхування дало змогу обґрунтувати та запропонувати класифікацію функцій, які притаманні всій страховій системі (табл. 1).

Ефективне функціонування страхової системи ґрунтується на основі органічного поєднання і взаємопроникнення соціального і комерційного страхування. Специфічне соціально-економічне призначення та роль страхової системи знаходять свій прояв не тільки у її функціональному призначенні, але й в когерентній взаємодії між визначеними функціями. Тому категорію «страхова система» слід розглядати як цілісне утворення, а функціональне призначення – через принцип гетерархії, який передбачає взаємозалежні відносини.

Висновки. На основі використання методології системного підходу в роботі визначено, що страхова система є динамічною цілісною єдністю, яка має складну, ієрархічну структуру. Складається страхова система із взаємозалежних та взаємопов'язаних елементів, кожний з яких може розглядатися як окрема система та виконує певні функції. Означено організаційну структуру страхової системи, а саме страхова система складається із системи комерційного страхування і системи соціального страхування. Системи комерційного і соціального страхування мають власну архітектуру.

Зазначено, що економічний зміст страхової системи найбільш повно розкривається на основі визначення притаманних системі функцій. Аналіз та узагальнення наукового досвіду визначення функцій комерційного і соціального страхування показали, що мають місце безпідставне їхнє розширення, дублювання та нехтування природним змістом. А також зроблено висновок, що функції страхової системи слід розглядати як явище, яке визначає роль страхової системи та напрями її впливу на соціально-економічну сферу суспільства. Застосування методологічного підходу, який полягає в ідентифікації функцій страхування за сферою дії, сприяв поділу функцій страхової системи на соціальні, економічні та політичні, які мають більш розгорнуту систематизацію.

Зазначено, що ефективне функціонування страхової системи базується на основі гармонізації і взаємопроникнення систем соціального і комерційного страхування. Призначення та роль страхової системи знаходять свій прояв не тільки у її функціях, але й в їхній єдності та взаємодії. Тому категорію «страхова система» слід розглядати як цілісне утворення, а функціональне призначення – через принцип гетерархії, який передбачає взаємопов'язані та взаємозалежні відносини.

Таблиця 1

Класифікація функцій страхової системи за сферою дії

Сфери дії	Найменування функцій	Змістовне наповнення функцій
Соціальна	Захисна	Полягає у захисті громадян під час настання соціальних ризиків.
	Відшкодування збитків	Забезпечує застрахованим та членам їхніх родин покриття витрат, достатніх для нормального протікання відтворювального циклу.
	Превентивна	Полягає у зниженні ймовірності настання соціальних ризиків і негативних наслідків їхнього прояву.
Економічна	Акумулятивна	Формування спеціалізованих грошових фондів, за рахунок яких покриваються витрати, пов'язані із соціальними, особовими або майновими ризиками.
	Превентивна	Полягає у зниженні ймовірності настання страхових ризиків і негативних наслідків їхнього прояву.
	Перерозподільна	Полягає у формуванні та використанні спеціалізованих страхових фондів.
	Відшкодування збитків	Виплата грошової компенсації в разі настання страхових ризиків.
	Інвестиційна	Забезпечення економіки країни інвестиційними ресурсами.
Політична	Стабілізаційна	Ґрунтується на соціальній політиці держави щодо забезпечення соціальної стабільності у суспільстві.
	Збалансування та диференціації	Полягає у впровадженні державою такої соціальної політики, яка сприяє вирівнюванню життєвого рівня різних соціальних груп населення, які працюють і які не залучені до трудового процесу.

Джерело: розробка автора

Ключовим принципом теорії систем є положення про те, що між структурою системи та її функціями існує визначений, закономірний взаємозв'язок. Функції, незалежно від їхньої природи, можна реалізувати лише в певній структурі. Тому подальшого вивчення потребують організація та структура стра-

хової системи. При цьому потребують ґрунтовного опрацювання питання функціонального призначення окремих елементів системи, питання залежності функціонального призначення між страховою системою як цілісного утворення та іншими системами більш високого рівня.

Список використаних джерел:

1. Кравчук Н. Глобальні фінансові дисбаланси в контексті філософського фундаменталізму, історичного еволюціонізму та проблем методологічного оновлення економічної теорії / Н. Кравчук // Світ фінансів. – 2010. – № 4. – С. 76–87.
2. Позднякова Л. Роль діалектичного методу пізнання у розвитку теорії страхової системи / Л. Позднякова // Фінансовий простір. – 2016. – № 2 (24). – С. 50–53.
3. Кузьмин В. Принципи системності в теорії і методології К. Маркса / В. Кузьмин. – М. : Политиздат, 1976. – 312 с.
4. Позднякова Л. Основні напрями модернізації страхової системи України в контексті євроінтеграції / Л. Позднякова // Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів : [монографія] / за заг. ред. С. Онишко. – Ірпінь : Вид. Нац. універ. ДПС України, 2016. – С. 412–434.
5. Позднякова Л. Сутність та зміст страхової системи / Л. Позднякова // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2016. – Вип. 1 (47). – Т. 2. – 476 с.
6. Тронин Ю. Основы страхового бизнеса / Ю. Тронин. – М. : Альфа-Пресс, 2006. – С. 20.
7. Баранова В. Фінансовий механізм страхової системи України: проблеми функціонування і розвитку : автореф. дис. ... докт. екон. наук / В. Баранова ; Одеський держ. ун-т. – О., 2010. – 35 с.
8. Сучасний тлумачний словник української мови: 100.000 слів / за заг. ред. В. Дубічинського. – Х. : ВД «Школа», 2009. – 1008 с.
9. Керимов Д. Философские проблемы права / Д. Керимов. – М. : Юрид. лит., 1972. – 352 с.
10. Общая теория государства и права: Акад. курс : в 2 т. / отв. ред. М. Марченко. – М. : Зерцало, 1998. – Т. 2 : Теория права. – 1998. – 416 с.
11. Бондарук М. Функції соціального страхування в Україні / М. Бондарук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Право. – 2014. – Вип. 24. – Т. 2. – С. 161–164.
12. Внукова Н. Соціальне страхування : [навч. посібник] / Н. Внукова, Н. Кузьминчук. – К. : Кондор, 2006. – 352 с.
13. Плиса В. Страхування : [підручник] / В. Плиса. – 3-є вид. – К. : Каравела, 2010. – 472 с.
14. Базилевич В. Страхова справа / В. Базилевич, К. Базилевич. – К. : Знання, 2006. – 351 с.
15. Мачульская Е. Право социального обеспечения / Е. Мачульская. – М. : Инфа, 1977. – 112 с.
16. Соціальне страхування : [підручник] / [С. Юрій, М. Шаврина, Н. Шаманська]. – К. : Кондор, 2004. – 464 с.
17. Круглов О. Функції соціального страхування України в умовах подолання негативних наслідків світової фінансової кризи: теоретичний аспект / О. Круглов // Форум права. – 2011. – № 2. – С. 463–467.
18. Соціальне страхування : [навч. посібник] / [В. Безугла, О. Загірняк, Л. Шаповал]. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 425 с.
19. Роик В. Основы социального страхования / В. Роик. – М. : Анкил, 2005. – 256 с.
20. Васечко Л. Фінансовий механізм соціального страхування в Україні : автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Л. Васечко ; Нац. ун-т ДПС України. – К., 2010. – 23 с.
21. Пожар Є. Функції соціального страхування / Є. Пожар // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 4 (14). – С. 354–357.
22. Тюптя Л. Соціальна робота: теорія і практика : [навч. посібник] / Л. Тюптя, І. Іванова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 574 с.

23. Таркуцяк А. Страхування: питання і відповіді : [навч. посібник] / А. Таркуцяк. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – 253 с.
24. Страхування : [підручник] / кер. авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.
25. Комадовська В. Управління страховими і перестраховальними операціями при страхуванні життя : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / В. Комадовська ; ДВНЗ «Київський нац. економ. у-т ім. В. Гетьмана». – К., 2011. – 19 с.
26. Нечипорук Л. Функції страхування як економічної категорії / Л. Нечипорук // Вісн. Одес. ун-ту внутр. справ. – 2003. – № 1. – С. 231–234.
27. Фурман В. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / В. Фурман ; ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – К., 2006. – 36 с.
28. Гаманкова О. Ринок страхових послуг України: сутність, тенденції та шляхи розвитку : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О. Гаманкова ; ДВНЗ «Київський нац. економ. у-т ім. В. Гетьмана». – К., 2010. – 33 с.
29. Абрамов В. Страхование: теория и практика / В. Абрамов. – М. : «Волтерс Клувер», 2007. – 512 с.
30. Фурман В. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку : [монографія] / В. Фурман – К. : КНЕУ, 2005. – 295 с.

УДК 336.72

Поліщук Н.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Вінницький фінансово-економічний університет

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Поліщук Н.В. Державна підтримка розвитку іпотечного кредитування сільського господарства. У статті досліджено основні умови, які необхідні для ефективної роботи системи кредитних відносин, пов'язаних з використанням землі. Запропоновано формування іпотечного механізму кредитування сільського господарства. Узагальнення досвіду розвинених країн показало, що без активної участі держави запуск системи земельно-іпотечного кредитування практично неможливий. Іпотечне кредитування сільського господарства в Україні має регулюватися на державному рівні, тому наведено основні засади державного регулювання і підтримки системи іпотечного кредитування в сільському господарстві.

Ключові слова: іпотека, іпотечний кредит, система іпотечного кредитування, іпотечний механізм.

Полищук Н.В. Государственная поддержка развития ипотечного кредитования сельского хозяйства. В статье исследованы основные условия, которые необходимы для эффективной работы системы кредитных отношений, связанных с использованием земли. Предложено формирование ипотечного механизма кредитования сельского хозяйства. Обобщение опыта развитых стран показало, что без активного участия государства запуск системы земельно-ипотечного кредитования практически невозможен. Ипотечное кредитование сельского хозяйства в Украине должно регулироваться на государственном уровне, поэтому приведены основные принципы государственного регулирования и поддержки системы ипотечного кредитования в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: ипотека, ипотечный кредит, система ипотечного кредитования, ипотечный механизм.

Polishchuk N.V. State support for the development of mortgage lending to agriculture. The article investigates the basic conditions necessary for the effective operation of the credit relations system connected with the use of land. The formation of the mortgage mechanism of agricultural lending is proposed. The generalization of the experience of developed countries showed that without active participation of the state, the launch of the system of land-mortgage lending is practically impossible. Mortgage lending to agriculture in Ukraine should be regulated at the state level, therefore the main principles of state regulation and support of the system of mortgage lending in agriculture are given.

Key words: mortgage, mortgage loan, mortgage lending system, mortgage mechanism.

Постановка проблеми. Сьогодні мають місце низька прибутковість сільського господарства та неефективне використання ресурсного потенціалу, а також відсутність фінансових ресурсів довгострокового характеру, тому вирішення проблеми залучення довгострокових інвестиційних ресурсів в агропромислове виробництво значною

мірою пов'язане з розвитком іпотечного кредитування в сільському господарстві. Світовий досвід свідчить про те, що іпотечний механізм дає можливість мобілізувати достатні обсяги інвестицій в сільське господарство.

Для розвитку іпотечного кредитування необхідно, щоб аграрний сектор економіки став сферою інтересів

великого і середнього бізнесу, що само собою передбачає істотну участь держави.

Актуальність цієї теми обумовлена, з одного боку, незавершеністю ринкових перетворень у сфері іпотечних взаємин в аграрній сфері; потребою в реформуванні правових і фінансово-економічних відносин, пов'язаних із землею; необхідністю надання нового стимулу розвитку сільськогосподарського виробництва за рахунок підвищення доступності банківського кредиту для сільськогосподарських виробників; формуванням адекватної ринкової інфраструктури, а з іншого боку, потребою в забезпеченні продовольчої безпеки країни. Вирішення цих проблем сприятиме підвищенню доступності сільськогосподарських товаровиробників до кредитних ресурсів, а також забезпеченню стабілізації і стійкого розвитку галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку деяких проблем іпотечного кредитування зробили такі вчені, як, зокрема, В.Д. Базилевич, Є.М. Гордіна, Д.М. Гриджук, О.Є. Гудзь, В.В. Другак, І.М. Ковалишин, О.І. Костюкевич, В.П. Мироненко, І.Г. Міхаліна, В.О. Олійник, Н.П. Погорельцева, Г.М. Терещенко, А.В. Тіней, А.С. Третяк, С.М. Яковенко. Однак проведений моніторинг літературних джерел свідчить про загальний характер досліджень, які стосуються тільки окремих елементів іпотечного кредитування. Та головна проблема полягає в тому, що відсутні загальна концепція іпотеки як механізму використання ресурсів та системний підхід в аналізі факторів, які впливають на ефективність роботи іпотечного механізму.

Формулювання цілей статті. Головною метою статті є розробка теоретичних і практичних положень державної підтримки розвитку іпотечного кредитування в сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу. Найважливішою умовою результативного функціонування системи іпотечного кредитування сільського господарства є розробка її державної підтримки, що включає оцінку ефективності системи іпотечного кредитування, інформаційне забезпечення системи іпотечного кредитування та питання функціонування дворівневої системи ринку іпотечного кредитування.

Оцінка ефективності системи іпотечного кредитування є складною проблемою як по суті, так і за змістом, оскільки іпотечне кредитування є багатогранною системою соціальних і фінансово-економічних відносин. Ця проблема пов'язана, з одного боку, з вирішенням складного економічного завдання щодо забезпечення сільськогосподарських товаровиробників виробничою нерухомістю в необхідний час і належної якості, а з іншого боку, із забезпеченням доступного фінансування, що дає змогу власникам капіталу отримувати стабільний дохід з мінімальними ризиками.

Наведемо основні умови, необхідні для ефективної роботи системи кредитних послуг, пов'язаних з використанням землі (рис. 1).

Основні умови, необхідні для ефективної роботи системи кредитних послуг, пов'язаних з використанням землі

Вибір показників ефективності обумовлений їх універсальністю і потенційною можливістю використання для оцінки функціонування сільськогосподарських товаровиробників на основі фінансування і кредитування. При цьому ефективність банківського кредитування визнача-

ється процентною ставкою, а ефективність позичальника визначається відношенням рентабельного виробництва до банківського відсотку і терміну окупності [8].

В сучасних умовах надання позичальникам права використовувати землю як заставу для забезпечення кредиту можливо за допомогою системи іпотечного кредитування. Система іпотечного кредитування в сільському господарстві України залежить від форм і механізму реалізації кредитних відносин. Ці відносини визначаються суб'єктами та об'єктами даного ринку, зокрема кредитною діяльністю банків. Організація сучасної системи іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників вимагає фінансової основи комплексного підходу і є безперервним, об'єктивно прогресуючим процесом. Тривалість його багато в чому буде залежати від світових тенденцій, економічної ситуації в країні, а також безпосередньо в аграрному секторі. За сприятливих економічних умов весь процес може зайняти 6–8 років (перший етап становить 2 роки, другий і третій – 2–3 роки) [7].

На первинному ринку взаємодіють кредитори і позичальники (видача і обслуговування іпотечних кредитів), на вторинному – кредитори, здійснюючі функції рефінансування кредитів, сформульовані завдання і принципи формування системи іпотечного кредитування. Основна її мета полягає у створенні умов для реалізації банком на іпотечному ринку нових банківських продуктів і послуг, істотного підвищення рівня забезпечення агропромислового комплексу довгостроковими позабюджетними фінансовими ресурсами на основі поетапного включення земель сільськогосподарського призначення в ринковий обіг.

На першому етапі йде її формування за однорівневою моделлю на основі внутрішньобанківської інфраструктури з подальшим розвитком за дворівневою моделлю з включенням в неї самостійної небанківської кредитної організації – іпотечного агентства.

На другому етапі триває розвиток системи до стану дворівневої моделі; нарощуються обсяги кредитування з поступовим збільшенням частки іпотечних кредитів і формуванням необхідної для цього інфраструктури. Одночасно шляхом викупу заставних у інших кредиторів (банків-учасників) відбувається вжиття заходів щодо формування іпотечних кредитів для подальшого рефінансування на основі емісії та розміщення іпотечних цінних паперів.

На третьому етапі закінчується процес створення цілісної системи, здійснюється перебудова її інфраструктури. В кінцевому вигляді вона буде сукупністю великої кількості банків-учасників програми [7].

Дослідження показали, що основними чинниками, які стримують розвиток системи іпотечного кредитування є відсутність економічної зацікавленості в реалізації інвестиційних проектів в агропромисловому секторі і неможливість мобілізувати на прийнятних процентних умовах достатній обсяг довгострокових фінансових ресурсів.

Основним стимулом до розвитку системи іпотечного кредитування в сільському господарстві повинно стати створення іпотечного агентства як спеціалізованого інституту з рефінансування первинних кредиторів. Це дасть змогу забезпечити на постійній основі приплив довгострокового капіталу на вигідних для всіх учасників умовах та ефективно його використання на основі єдиних, надійних і безпечних стандартів видачі, супроводу і рефінансування іпотечних кредитів [9].



Рис. 1. Основні умови, необхідні для ефективної роботи системи кредитних послуг, пов'язаних з використанням землі

Чинна система кредитування сільського господарства України потребує реформування, оскільки державна підтримка стимулює диспропорції в розвитку сільських територій. Водночас необхідно здійснювати вжиття заходів щодо підтримки доходів товаровиробників та їх фінансового оздоровлення.

Однією з причин, яка обмежує розвиток іпотечного кредитування в сільському господарстві, є відсутність у потенційних позичальників належно оформлених прав власності на земельні ділянки внаслідок необґрунтовано проведеної приватизації сільськогосподарських угідь і високої вартості землевпорядних робіт. У зв'язку з цим пропонується передбачити субсидування частини витрат на проведення межових робіт і оформлення відповідної документації. Субсидії можуть надаватися на конкурсній основі і в розмірі, що не перевищує 70% загальних витрат правовласника. При цьому на підставі моніторингу регіональних ринкових цін на проведення таких робіт необхідно встановити максимальну суму компенсації в абсолютному вираженні на одиницю земельної площі. Найважливішими етапами побудови системи іпотечного кредитування в Україні є розробка і реалізація основних заходів державного регулювання підвищення доступності кредитів для сільськогосподарських виробників (рис. 2).

Центральна ланка сформованої системи – іпотечне агентство, основним завданням якого стає організація рефінансування витрат щодо формування іпотечних

активів шляхом купівлі заставних, оформлених іншими банками, з подальшим рефінансуванням витрат за рахунок залучення коштів з фінансових ринків в результаті емісії іпотечних цінних паперів. У закінченому вигляді система іпотечного кредитування буде самодостатньою, що не вимагає додаткового бюджетного фінансування.

Узагальнення досвіду розвинених країн показало, що без активної участі держави запуск системи земельно-іпотечного кредитування практично неможливий. Банкам економічно не вигідно самостійно формувати інфраструктуру з рефінансування іпотечних кредитів за відсутності досить великих обсягів кредитування. Але без інфраструктури іпотека не запрацює. На початковому етапі її має створити і підтримувати держава. Відсутність економічної зацікавленості в реалізації інвестиційних проектів в агропромисловому секторі і неможливість мобілізувати на доступних процентних умовах достатній обсяг довгострокових фінансових ресурсів істотно стримують розвиток системи іпотечного кредитування.

Слід визнати, що в українських банків ще недостатньо практики в галузі застосування механізму іпотечного кредитування (рис. 3), процедур видачі та обслуговування іпотечних кредитів, правил методів оцінки платоспроможності позичальників, встановлення оптимального балансу прав, що робить систему кредитування найменш ризиковою як для банку, так і для позичальника. Всі ці проблеми пов'язані з тим, що іпотечний ринок в Україні тільки зароджується. Активна участь держави і

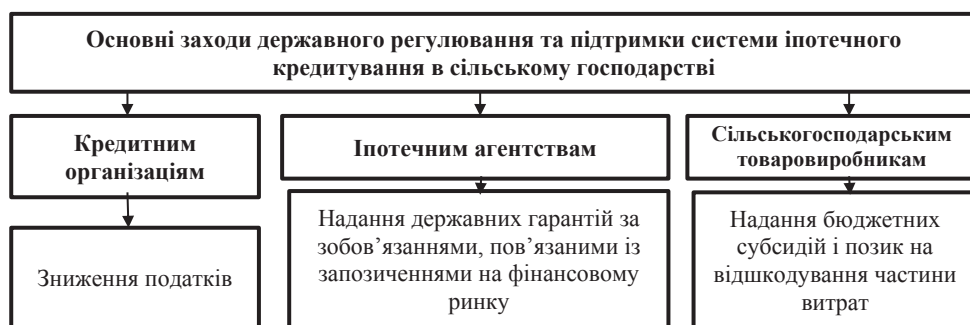


Рис. 2. Основні заходи державного регулювання і підтримки системи іпотечного кредитування в сільському господарстві



Рис. 3. Іпотечний механізм в сільському господарстві

поява нових учасників сприятимуть підвищенню сервісу, технологічності, а також розвитку інфраструктури іпотечного ринку. Навіть в умовах стабільно розвинутої економіки сільськогосподарським товаровиробникам важко домогтися високих результатів, не вдаючись до позикових коштів. Для економіки України іпотечний кредит слугуватиме потужним фактором економічного зростання [1].

Дослідження показали, що стримують розвиток системи іпотечного кредитування відсутність економічної зацікавленості в реалізації інвестиційних проєктів в агропромисловому секторі і неможливість мобілізувати на прийнятних процентних умовах достатній обсяг довгострокових фінансових ресурсів.

Найважливішими етапами побудови системи іпотечного кредитування в Україні є розробка і реалізація основних заходів державного регулювання підвищення доступності кредитів для сільськогосподарських виробників [3].

Висновки. В сучасних умовах розвиток іпотечного кредитування стає в Україні надзвичайно важливим і гострим завданням подальшого здійснення кредитно-банківської реформи. Іпотечний кредит є важливим самостійним інститутом ринкової економіки; одночасно він сприяє виникненню і розвитку інших складових ринкової інфраструктури.

Одним з напрямів розвитку кредитування сільськогосподарських організацій є можливість кредитування сільськогосподарських організацій комерційними банками через використання гарантій держави. Реалізація такого підходу забезпечить сільськогосподарським організаціям більший доступ до фінансових коштів. Як запоруку вони можуть запропонувати землю, що знаходиться у власності. При цьому держава, надаючи гарантії по кредитах, може резервувати грошові кошти в спеціалізованому фонді, безперечно, довше залежно від обсягу наданих комерційними банками кредитів. У разі неплатоспроможності сільськогосподарських організацій держава могла б компенсувати банку частину втрат. Державні гарантії можуть надаватися на частину прошеного кредиту для придбання устаткування і подальшої передачі його сільськогосподарським організаціям.

Таким чином, можна стверджувати, що іпотечне кредитування сільського господарства в Україні має регулюватися на державному рівні. Основними заходами державного впливу є:

- забезпечення стартового капіталу кредитних установ, підтримка їх ліквідності й ресурсної бази видачею довгострокових кредитів за низькими ставками;
- гарантування виконання зобов'язань за цінними паперами емітентів;
- застосування податкових пільг кредиторам, інвесторам, компенсаційного стимулювання позичальникам за певними напрямками використання іпотечних кредитів;
- створення необхідної законодавчої бази, використання інструментів селективної політики та інших адміністративних методів на початковому етапі розвитку;
- жорстке державне регулювання діяльності кредиторів та емітентів іпотечних цінних паперів; сприяння формуванню необхідної додаткової інфраструктури (інституцій інформаційного забезпечення, мінімізації ризиків, фінансових посередників, інвестиційних установ); у таких умовах до функцій держави належить створення якісних умов функціонування ринку землі. Повноцінний ринок землі є необхідною умовою розвитку аграрної іпотеки.

Усі ці напрями кредитних стосунків банків з сільськогосподарськими організаціями за участю держави дадуть змогу створити струнку і прозору систему кредитування сільського господарства, що відповідає сучасним умовам господарювання і діючим принципам банківського кредитування.

Перспективи майбутніх досліджень слід проводити у напрямі вивчення елементів функціонування іпотечної системи, зокрема варто здійснювати виявлення особливостей оцінки кредитоспроможності позичальників та визначення вартості, яку слід розглядати як базу для визначення величини застави, а саме сільськогосподарських угідь.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д. Іпотечний ринок / В.Д. Базилевич, Н.П. Погорельцева. – К. : Знання, 2008. – 717 с. – (Київському національному університету ім. Т. Шевченка 175 років).
2. Терещенко Г.М. Особливості іпотечного кредитування: зарубіжний досвід і вітчизняна практика / Г.М. Терещенко, С.М. Яковенко // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 20–26.
3. Гордіна Є.М. Забезпечення фінансової безпеки при іпотечному кредитуванні в Україні / Є.М. Гордіна // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 79–85.
4. Гудзь О.Є. Кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу земель сільськогосподарського призначення: проблеми та перспективи / О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 84–88.
5. Гриджук Д.М. Іпотека у кредитуванні: практичні аспекти / Д.М. Гриджук, В.О. Олійник. – К. : АСК, 2006. – 464 с.
6. Ковалишин І.М. Стан і тенденції розвитку національного ринку іпотечного кредитування / І.М. Ковалишин // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 4. – С. 62–66.
7. Костюкевич О.І. Сучасний стан іпотечного ринку України та перспективи його розвитку / О.І. Костюкевич // Економіка & держава. – 2011. – № 3. – С. 74–77.
8. Мироненко В.П. Забезпечення конкурентоспроможності банків і антикризова політика на ринку іпотечного кредитування / В.П. Мироненко, Г.В. Мироненко // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 66–74.
9. Міхаліна І.Г. Механізми іпотечного кредитування: вітчизняний та зарубіжний досвід / І.Г. Міхаліна // Статистика України. – 2006. – № 4. – С. 89–93.
10. Тіней А.В. Суть іпотечного кредитування в сільському господарстві / А.В. Тіней // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 91–99.
11. Концептуальні засади іпотечного кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення та їх землеустрою / [А.С. Третяк, В.В. Другак, А.М. Вольська] // Економіст. – 2013. – № 8. – С. 31–33.
12. Шкуратов О.Г. Роль земельної іпотеки в кредитуванні сільськогосподарських товаровиробників / О.Г. Шкуратов // Економіст. – 2011. – № 10. – С. 12–13.

Сидорчук А.А.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет

ОДНОФАКТОРНІ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

Сидорчук А.А. Однофакторні моделі формування фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. У статті досліджено однофакторні моделі формування фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Змінними факторами моделей розглянуто величину фонду оплати праці в економіці, питому вагу фонду оплати праці в економіці в ВВП і розмір ставки внеску на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування (єдиного соціального внеску в 2016 р.). Результативним фактором моделей розглянуто величину власних фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Доведено необхідність підвищення питомої ваги внутрішніх фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Запропоновано шляхи підвищення збалансованості фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, такі як збільшення величини фонду оплати праці в економіці і незмінність розміру ставки єдиного соціального внеску. Вивчення багатфакторних моделей формування фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, в яких буде досліджуватися сукупний вплив розглянутих нами змінних факторів, відкриває перспективи майбутніх досліджень в цій сфері фінансової науки.

Ключові слова: фінанси, ресурси, страхування, фактор, модель.

Сидорчук А.А. Однофакторные модели формирования финансовых ресурсов общеобязательного государственного пенсионного страхования. В статье исследованы однофакторные модели формирования финансовых ресурсов общеобязательного государственного пенсионного страхования. Переменными факторами моделей рассмотрены величина фонда оплаты труда в экономике, удельный вес фонда оплаты труда в экономике в ВВП и размер ставки взноса на общеобязательное государственное пенсионное страхование (единого социального взноса в 2016 г.). Результативным фактором моделей рассмотрена величина собственных финансовых ресурсов общеобязательного государственного пенсионного страхования. Доказана необходимость повышения удельного веса внутренних финансовых ресурсов общеобязательного государственного пенсионного страхования. Предложены пути повышения сбалансированности финансовых ресурсов общеобязательного государственного пенсионного страхования, такие как увеличение величины фонда оплаты труда в экономике и неизменность размера ставки единого социального взноса. Изучение многофакторных моделей формирования финансовых ресурсов общеобязательного государственного пенсионного страхования, в которых будет исследоваться совокупное влияние рассмотренных нами переменных факторов, открывает перспективы будущих исследований в этой области финансовой науки.

Ключевые слова: финансы, ресурсы, страхование, фактор, модель.

Sydorchuk A.A. Single-factor models for the formation of financial resources of compulsory state pension insurance. The one-factor models of the formation of financial resources of the compulsory state pension insurance are investigated in the article. Variable factors of models considered the size of the payroll fund in the economy, the share of the payroll fund in the economy in GDP and the rate of fee to the compulsory state pension insurance (the united social fee in 2016). The effective factor of models considered the size of their internal financial resources of the compulsory state pension insurance. The necessity of increasing the proportion of the internal financial resources of the compulsory state pension insurance is proved. The ways of increasing the balance of financial resources of the compulsory state pension insurance are proposed: increase of the value of the payroll fund in the economy and the unchangeable size of the rate of the united social fee. The study of multi-factor models for the formation of financial resources of the compulsory state pension insurance, which will examine the cumulative impact of the variables considered by us, opens the prospects for future research in this area of financial science.

Key words: finance, resources, insurance, factor, model.

Постановка проблеми. Практика свідчить про погіршення збалансованості фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. До такого стану привела соціальна політика держави, коли збільшення задекларованих розмірів пенсій на рівні, не меншому прожиткового міні-

муму, не відповідало темпам збільшення внутрішніх фінансових ресурсів Пенсійного фонду України. Це спричинило дефіцит бюджету цього фонду та запровадження практики його покриття коштами Державного бюджету України. Тобто джерелом видатків Пенсійного фонду України ставали зовнішні фінансові

ресурси. На відповідні темпи зростання внутрішніх фінансових ресурсів Пенсійного фонду України могли вплинути рівень величини фонду оплати праці в економіці, темпи зростання ВВП або рівень ставки пенсійного страхового збору (єдиного соціального внеску у 2016 р.). Відновити збалансованість фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування можна шляхом збільшення величини внутрішніх фінансових ресурсів Пенсійного фонду України.

З метою визначення впливу окремих факторів на обсяги цих ресурсів нами розглянуто лінійні однофакторні моделі кореляційного і регресійного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика збалансованості фінансових ресурсів державного соціального страхування привертає увагу багатьох вчених. Серед українських дослідників варто назвати М. Вінера [1], Ю. Овсієнко [2], В. Піскуненко [3], С. Ржевського [4], І. Ткаченко [5], М. Шаварину, Н. Шаманську. Незважаючи на значний інтерес з боку економістів, питання збалансування фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування потребує більш повного та всебічного висвітлення. Це підтверджує практика їхнього формування за рахунок як єдиного страхового внеску, так і коштів державного бюджету, що свідчить про відсутність належної теоретичної обґрунтованості фінансової бази загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та унеможливує розробку довгострокової фінансової політики у цій сфері. Усі наведені вище чинники зумовлюють актуальність статті.

Формулювання цілей статті. Метою публікації є вивчення впливу низки змінних факторів (фонд заробітної плати в економіці країни, його питома вага у ВВП та ставки страхового пенсійного збору (єдиного соціального внеску у 2016 р.)) на результативний показник – розмір внутрішніх фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Виклад основного матеріалу. У дослідженні спостерігаємо прямолінійну форму зв'язку, яка характеризує зміну середнього рівня результативної ознаки у залежності від зміни факторної ознаки x . В цьому контексті рівняння регресії характеризуватиме зміну середнього рівня внутрішніх фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (y) від зміни величини фонду оплати праці в економіці (x). Крім цього, воно визначатиме математичне сподівання групових середніх значень результативного показника під впливом різних значень факторної ознаки [7, с. 73]. В разі лінійної форми зв'язку результативна ознака змінюється під впливом факторної ознаки рівномірно. Така форма зв'язку виражається рівнянням прямої:

$$y_x = a_0 + a_1 x, \quad (1)$$

де y_x – вирівняне середнє значення результативної ознаки;

x – значення факторної ознаки;

a_0 і a_1 – параметри рівняння;

a_0 – значення y , при яких $x = 0$;

a_1 – коефіцієнт регресії [8, с. 212].

Коефіцієнт регресії a_1 показує, на скільки зміниться результативна ознака у при зміні факторної ознаки на

одиницю. Якщо a_1 матиме позитивний математичний знак «+», то зв'язок у досліджуваній сукупності прямий, якщо від'ємний «-», то зв'язок обернений.

Параметри рівняння зв'язку визначаються способом найменших квадратів складеної і розв'язаної системи двох рівнянь з двома невідомими:

$$\sum y = na + a_1 \sum x, \text{ або } \sum yx = a_0 \sum x + a_1 \sum x^2, \quad (2)$$

де n – число членів у кожному з двох порівнювальних рядів;

$\sum x$ – сума значень факторної ознаки;

$\sum x^2$ – сума квадратів значень факторної ознаки;

$\sum y$ – сума значень результативної ознаки;

$\sum yx$ – сума добутків значень факторної ознаки на значення результативної ознаки.

Розв'язавши цю систему рівнянь, отримаємо такі значення параметрів:

$$a_0 = \frac{\sum x^2 \sum y - \sum x \sum xy}{n \sum x^2 - \sum x \sum x}; \quad (3)$$

$$a_1 = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - \sum x \sum x}. \quad (4)$$

Вирахувавши за фактичними даними всі записані вище суми та підставивши їх у наведені формули, знайдемо параметри шуканої прямої. Розглянемо розрахунок параметрів лінійного рівняння зв'язку між фондом оплати праці в економіці країни і внутрішніми ресурсами державного пенсійного страхування за період 2002–2016 рр.

Результати розрахунку представлено в табл. 1.

На основі даних способом найменших квадратів визначено параметри:

$$a_0 = \frac{4360725,90 \cdot 1512,66 - 7147,27 \cdot 915015,22}{15 \cdot 4360725,9 - 7147,27 \cdot 7147,27} = 3,938;$$

$$a_1 = \frac{15 \cdot 915015,22 - 7147,27 \cdot 1512,66}{15 \cdot 4360725,9 - 7147,27 \cdot 7147,27} = 0,203.$$

Оскільки математичний знак біля коефіцієнта a_1 додатний, вплив досліджуваного нами змінного фактору на результативний прямий.

Шукане лінійне рівняння регресії зв'язку між величиною фонду оплати праці та обсягом внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування матиме такий вигляд:

$$y_x = 3,938 + 0,203x. \quad (5)$$

Послідовно підставляючи в це рівняння значення факторної ознаки x , отримаємо вирівняні значення результативної ознаки y_x , що покажуть, яким теоретично має бути середній розмір внутрішніх фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування при даному фонді оплати праці (за інших рівних умов). Вирівняні (теоретичні) значення (із заокругленням до десятків сотень), які наведені у стовбці 7 табл. 1, свідчать про правильність підібраних параметрів рівняння – рівності $\sum y$ та $\sum yx$.

Отже, за збільшення фонду оплати праці в економіці на 1 млрд. грн. упродовж 2002–2016 рр. обсяг внутрішніх фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування зростає на 0,203 млрд. грн.

Для економічної інтерпретації лінійних зв'язків між двома досліджуваними явищами використаємо розраховані на основі встановленого рівняння регресії

Таблиця 1

Результати розрахунку (1)

Рік	Фонд оплати праці, млрд. грн., x	Обсяг внутрішніх фінансових ресурсів державного пенсійного страхування, y	x^2	$x*y$	y^2	Перевірка, $y_x = 3,938 + 0,203$
2002	103,12	19,78	10 633,73	2 039,14	391,05	24,91
2003	122,19	22,71	14 930,40	2 775,26	515,88	28,79
2004	157,45	33,11	24 790,50	5 212,66	1 096,06	35,96
2005	216,60	43,58	46 915,56	9 440,48	1 899,64	47,99
2006	268,63	51,58	72 162,08	13 855,19	2 660,19	58,57
2007	355,15	71,97	126 131,52	25 560,04	5 179,72	76,17
2008	465,49	101,95	216 680,94	47 456,66	10 393,93	98,61
2009	444,92	111,41	197 953,81	49 568,54	12 412,19	94,42
2010	537,88	124,82	289 314,89	67 138,28	15 580,03	113,33
2011	634,11	150,21	402 095,49	95 250,21	22 563,04	132,90
2012	732,44	163,63	536 468,35	119 848,51	26 774,78	152,90
2013	759,79	168,62	577 280,84	128 115,10	28 432,70	158,46
2014	734,74	166,93	539 842,87	122 650,42	27 865,62	153,37
2015	777,52	172,46	604 537,35	134 090,95	29 742,45	162,07
2016	837,25	109,9	700 987,56	92 013,78	12 078,01	174,22
Разом	7 147,27	1 512,66	4 360 725,90	915 015,22	197 585,3	1 512,66
Середнє значення						
–	476,49	100,84			–	

Джерело: складено автором на основі даних [10; 11]

(5) коефіцієнти еластичності, які показують, на скільки відсотків зміниться результативна ознака у при зміні факторної ознаки x на 1%.

Для лінійної залежності коефіцієнт еластичності визначається за такою формулою:

$$\varepsilon = a_1 \frac{\bar{x}}{\bar{y}}, \quad (6)$$

де ε – коефіцієнт еластичності;

x – середнє значення факторної ознаки;

y – середнє значення результативної ознаки;

На основі даних табл. 1 визначимо для періоду 2002–2016 рр. коефіцієнт еластичності, який дорівнює:

$$\varepsilon = 0,203 \frac{476,49}{100,84} = 0,96.$$

Це означає, що за збільшення фонду оплати праці в економіці у 2002–2016 рр. на 1% обсяги внутрішніх фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування зростали на 0,96%.

Використавши формули (1)–(4) та (6), дослідимо вплив фактору питомої ваги фонду оплати праці у ВВП на обсяги внутрішніх фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

На основі даних способом найменших квадратів визначено параметри:

$$a_0 = \frac{32967,25 * 1512,66 - 701,76 * 70498,43}{15 * 32967,25 - 701,76 * 701,76} = 192,23;$$

$$a_1 = \frac{15 * 70498,43 - 701,76 * 1512,66}{15 * 32967,25 - 701,76 * 701,76} = -1,953.$$

Результати розрахунку представлено в табл. 2.

Оскільки математичний знак біля коефіцієнта a_1 від'ємний, спостерігаємо обернений вплив досліджуваного нами змінного фактору на результативний.

Тоді шукане лінійне рівняння регресії зв'язку між величиною фонду оплати праці та обсягом внутрішніх

фінансових ресурсів соціального страхування матиме такий вигляд:

$$y = 192,23 - 1,953x. \quad (7)$$

Отже, за збільшення питомої ваги фонду оплати праці у ВВП на 1 млрд. грн. обсяг внутрішніх фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування зменшувався на 1,953 млрд. грн.

На основі даних табл. 2 визначимо для періоду 2002–2016 рр. коефіцієнт еластичності, який дорівнює:

$$\varepsilon = -1,953 \frac{46,78}{100,84} = -0,91.$$

Це означає, що за збільшення питомої ваги фонду оплати праці у ВВП у 2002–2016 рр. на 1%, обсяги внутрішніх фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування скорочувалися на 0,91%.

Вирівняні (теоретичні) значення (із заокругленням до десятків сотень), які наведені у стовбці 7 табл. 2, свідчать про правильність підібраних параметрів рівняння – рівності $\sum y$ та $\sum yx$.

Аналізуючи отримані результати рівняння регресії (7), припускаємо, що в нашому випадку на результативну ознаку міг вплинути ще один фактор, між яким існує тісний взаємозв'язок із питомою вагою фонду оплати праці у ВВП. Припускаємо, що саме скорочення цього фактору і зумовило негативний вплив збільшення питомої ваги фонду оплати праці на обсяг внутрішніх фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Таким фактором, на нашу думку, є ставка пенсійних внесків, яка у 2016 р. було скорочена з 34,5% до 22% фонду оплати праці.

Використавши формули (1)–(4) та (6), дослідимо вплив зміни ставки пенсійних внесків (єдиного соціального внеску у 2016 р.) на обсяги внутрішніх фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пен-

Результати розрахунку (2)

Рік	Питома вага фонду оплати праці у ВВП, млрд. грн., x	Обсяг внутрішніх фінансових ресурсів державного пенсійного страхування, y	x^2	$x*y$	y^2	Перевірка, $y = 192,23 - 1,953x$
2002	45,67	19,78	2 085,29	903,25	391,25	103,03
2003	45,71	22,71	2 089,04	1 037,98	515,74	102,95
2004	45,62	33,11	2 081,46	1 510,58	1 096,27	103,11
2005	49,07	43,58	2 407,37	2 138,25	1 899,22	96,39
2006	49,37	51,58	2 437,1	2 546,35	2 660,5	95,8
2007	49,81	71,97	2 481,44	3 585,11	5 179,68	94,92
2008	49,01	101,95	2 401,59	4 996,16	10 393,8	96,5
2009	44,9	111,41	2 016,01	5 002,31	12 412,19	104,52
2010	48	124,82	2 304	5 991,36	15 580,03	98,47
2011	47	150,21	2 209	7 059,87	22 563,04	100,42
2012	50,2	163,63	2 520,04	8 214,23	26 774,78	94,17
2013	49,9	168,62	2 490,01	8 414,14	28 432,7	94,76
2014	46,3	166,93	2 143,69	7 728,86	27 865,63	101,79
2015	39,1	172,46	1 528,81	6 743,19	29 742,45	115,85
2016	42,1	109,9	1 772,41	4 626,79	12 078,01	109,99
Разом	701,76	1 512,66	32 967,25	70 498,43	197 585,29	1 512,66
Середнє значення						
–	46,78	100,84	–			

Джерело: складено автором на основі даних [10; 12]

сійного страхування. На основі даних 2002–2016 рр. способом найменших квадратів визначено параметри:

$$a_0 = \frac{15915,36 * 1512,66 - 701,76 * 48989,43}{15 * 15915,36 - 701,76 * 701,76} = 128,959;$$

$$a_1 = \frac{15 * 48989,43 - 701,76 * 1512,66}{15 * 15915,36 - 701,76 * 701,76} = -0,866.$$

Оскільки математичний знак біля коефіцієнта a_1 , як і в розрахунку (2), від'ємний, спостерігаємо обернений вплив досліджуваного нами змінного фактору на результативний. Результати розрахунку представлено в табл. 3.

Шукане нами лінійне рівняння регресії зв'язку між ставкою пенсійного внеску та обсягом внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування матиме такий вигляд:

$$y_x = 128,959 - 0,866x. \quad (7)$$

Зробити висновки щодо абсолютної зміни результативного фактору під впливом змінного фактора неможливо, оскільки дані змінного фактору, наведені у стовбці 2 табл. 3, представлено у відносних показниках, а дані результативного фактору у стовбці 3 табл. 3 представлено в абсолютних показниках. З метою порівняння цих даних між собою визначимо для періоду 2002–2016 рр. коефіцієнт еластичності, який дорівнює:

$$\varepsilon = -0,866 \frac{32,45}{100,84} = -0,28.$$

Це означає, що за зміни ставки пенсійного страхового внеску у 2002–2016 рр. на 1% обсяги внутрішніх фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування скорочувалися на 0,28%.

Вирівняні (теоретичні) значення (із заокругленням до десятків сотень), які наведені у стовбці 7 табл. 3,

свідчать про правильність підібраних параметрів рівняння – рівності $\sum y$ та $\sum y_x$.

На основі наведених вище моделей кореляційного зв'язку подамо узагальнення результатів впливу факторних ознак на результативну ознаку (табл. 4).

Представлені в табл. 4 згруповані показники табл. 1–3 свідчать про те, що серед досліджуваних нами змінних факторів один фактор здійснював прямий вплив (величина фонду оплати праці в економіці), а два фактори здійснювали обернений вплив (питома вага фонду оплати праці у ВВП та ставка страхового пенсійного внеску). Проте кожен із розглянутих факторів впливав із різною силою.

Висновки. Таким чином, розглянуті моделі впливу факторів фонду оплати праці в економіці держави, його питомої у ВВП та ставки оподаткування страховими внесками на результативний показник, а саме величину внутрішніх фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, показали, що:

– загалом простежуються високі коефіцієнти варіації між результативною ознакою і факторними ознаками в усіх розглянутих моделях (дані стовпця 7 табл. 1–3, а це підтверджує, що ми правильно вибрали фактори, які суттєво впливають на досліджуваний показник; між ними існує сильний (щільний) та прямий (за винятком впливу питомої ваги фонду оплати праці у ВВП та ставки страхового пенсійного внеску) зв'язок);

– за незмінності інших умов найбільше прямо на обсяги внутрішніх фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування впливає величина фонду оплати праці у ВВП країни, адже її збільшення на 1% приводить

Таблиця 3

Результати розрахунку (3)

Рік	Ставка страхового внеску, %, x	Обсяг внутрішніх фінансових ресурсів державного пенсійного страхування, y	x^2	$x \cdot y$	y^2	Перевірка, $y_x = 128,959 - 0,866x$
2002	33,2	19,78	1 102,24	656,7	931,25	100,2
2003	33,2	22,71	1 102,24	753,97	515,74	100,2
2004	33,2	33,11	1 102,24	1 099,25	1 096,27	100,2
2005	33,2	43,58	1 102,24	1 446,86	1 899,22	100,2
2006	33,2	51,58	1 102,24	1 712,46	2 660,5	100,2
2007	33,2	71,97	1 102,24	2 389,4	5 179,68	100,2
2008	33,2	101,95	1 102,24	3 384,74	10 393,8	100,2
2009	33,2	111,41	1 102,24	3 698,81	12 412,19	100,2
2010	33,2	124,82	1 102,24	4 144,02	15 580,03	100,2
2011	33,2	150,21	1 102,24	4 986,97	22 563,04	100,2
2012	33,2	163,63	1 102,24	5 432,52	26 774,78	100,2
2013	33,2	168,62	1 102,24	5 598,18	28 432,7	100,2
2014	33,2	166,93	1 102,24	5 542,08	27 865,63	100,2
2015	33,2	172,46	1 102,24	5 725,67	29 742,45	100,2
2016	22	109,9	484	2 417,8	12 078,01	109,9
Разом	701,76	1 512,66	15 915,36	48 989,43	197 585,29	1 512,66
Середнє значення						
–	32,45	100,84			–	

Джерело: складено автором на основі даних [10; 11]

Таблиця 4

Вплив факторів величини фонду оплати праці в економіці, його питомої ваги у ВВП і ставки пенсійного внеску на обсяги внутрішніх фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування

Модель	Змінні фактори	Вплив змінних факторів на результативний фактор	
1	Величина фонду оплати праці	↑ 1 млрд. грн.	↑ 0,203 млрд. грн.
		↑ 1%	↑ 0,96%
2	Питома вага фонду оплати праці у ВВП	↑ 1 млрд. грн.	↓ 1,95 млрд. грн.
		↑ 1%	↓ 0,91%
3	Ставка страхових пенсійних внесків	–	
		↑ 1%	↓ 0,28%

Примітка: позначення ↑ або ↓ означає збільшення або зменшення показника відповідно

до зростання таких ресурсів на 0,2 млрд. грн., або на 0,96%;

– за незмінності інших умов найбільше обернено на обсяги внутрішніх фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування впливає питома вага фонду оплати праці у ВВП країни, адже її скорочення на 1% приводить до скорочення таких ресурсів на 1,953 млрд. грн., або на 0,91%; обернений вплив на результативний фактор упродовж 2002–2016 рр. здійснювало і зменшення ставки пенсійного страхового збору; проте її скорочення на 1% зменшує обсяги внутрішніх фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування лише на 0,28%.

Покращення збалансованості державного соціального страхування в Україні можна досягти шляхом збільшення обсягів її внутрішніх фінансових ресурсів (єдиним резервом при цьому є фонд оплати праці, який платники через певні обставини не прагнуть

декларувати та оподатковувати); перевищення темпів зростання фонду оплати праці в економіці темпів зростання ВВП; зміни ставок оподаткування страховими (пенсійними) внесками у бік скорочення, що повинні відбуватися лише в умовах економічного зростання. За недотримання цієї умови це приводить лише до скорочення обсягів внутрішніх фінансових ресурсів загальнообов'язкового державного страхування, а також до погіршення фінансового стану Пенсійного фонду України. В нашому разі на результативну ознаку може впливати не один, а кілька факторів, між якими існують складні взаємозв'язки, тому їхній вплив комплексний, а також його не можна розглядати як просту сукупність ізольованих впливів. Дослідження багатofакторних регресійних моделей з метою знаходження шляхів покращення збалансованості системи пенсійного страхування відкриває перспективи майбутніх досліджень у цьому напрямі фінансової науки.

Список використаних джерел:

1. Вінер М. Актуальний аналіз реформування пенсійної системи / М. Вінер // Аналіз наслідків запровадження нового пенсійного законодавства : матеріали семінару. – К., 2000. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM) : кольор. ; 12 см. – Системні вимоги: Pentium ; 32 Mb RAM; Windows 95, 98, 2000, XP.
2. Пути реформирования пенсионной системы / [Ю. Овсиенко, Е. Олевская, В. Русаков, Н. Сухова] // Экономика и математические методы. – 1998. – Т. 34. – № 4. – С. 5–22.
3. Піскупенко В. Моделювання пенсійного забезпечення в Україні / В. Піскупенко // Економіст. – 2003. – № 4. – С. 12–16.
4. Ржевський С. Математичні моделі перспективної солідарної системи пенсійного забезпечення / С. Ржевський, Г. Верещагіна // Економіка України. – 1999. – № 4. – С. 61–66.
5. Ткаченко І. Систематизація чинників впливу на складові витратної частини Пенсійного фонду України / І. Ткаченко // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. – 2015. – Вип. 3 (92). – Ч. 2. – С. 103–108.
6. Статистика підприємництва / [П. Вашків, П. Пастер, В. Сторожук, Є. Ткач] ; за ред. П. Вашківа, В. Сторожука. – К. : Слобожанщина, 1999. – 660 с.
7. Общая теория статистики / [А. Спирин, О. Башина и др.] ; под ред. А. Спирина, О. Башиной. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 296 с.
8. Кулинич О. Теорія статистики : [підруч. для студ. вищ. нав. закл.] / О. Кулинич. – К. : Вища школа, 1992. – 135 с.
9. Статистика : [підруч.] / [А. Головач, А. Еріна, О. Козирев та ін.] ; за ред. А. Головача. – К. : Вища школа, 1993. – 623 с.
10. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах / Міністерство праці та соціальної політики України, Пенсійний фонд України. – К., 2006. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM) : кольор. ; 12 см. – Системні вимоги: Pentium ; 32 Mb RAM; Windows 95, 98, 2000, XP.
11. Бюджет Пенсійного фонду України за період 2002–2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua>.
12. Валовий внутрішній продукт / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 368:005-029:005.334(045)

Слободянюк Н.О.,

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів і банківської справи,
*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Янковський В.А.,

магістрант,
*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Огоновська А.О.,

магістрант,
*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського,
м. Кривий Ріг, Україна*

**МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ
СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ УКРАЇНИ
В УМОВАХ НЕСТІЙКОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

Слободянюк Н.О., Янковський В.А., Огоновська А.О. Моделювання системи антикризового управління страховими компаніями України в умовах нестійкого розвитку економіки. У статті змодельована система антикризового управління страховими компаніями України з метою підвищення ефективності управлінських рішень під час вибору сценарію розвитку компанії на основі мінімізації впливу ризиків в довгостроковій перспективі. Запропонована система має такі блоки: суб'єкт та об'єкт антикризового управління; механізм антикризового управління; інформація зовнішнього середовища; інформація про стан об'єкта антикризового управління; зворотні зв'язки. Систематизоване чинне українське законодавство, що регулює функціонування антикризових механізмів під час ведення страхової діяльності, відповідно до міжнародної Директиви Solvency II. Надана оцінка основних показників страхового ринку України за 2014–2017 рр. Виявлена стала тенденція до щорічного зменшення кількості страховиків на фоні збільшення приросту страхових премій та виплат. Діагностовано фінансовий стан та показники платоспроможності вітчизняних страховиків, що входять до ТОП-10 великих страхових компаній України за даними сайту forinsurer.com, що дало змогу обґрунтувати практичну необхідність до своєчасного впровадження в діяльність системи антикризового управління страховими компаніями.

Ключові слова: страхова компанія, антикризове управління, страховий ринок, мінімізація ризиків, рівень платоспроможності, страхові резерви.

Слободянюк Н.А., Янковский В.А., Огоновская А.О. Моделирование системы антикризисного управления страховыми компаниями Украины в условиях нестабильного развития экономики. В статье смоделирована система антикризисного управления страховыми компаниями Украины с целью повышения эффективности управленческих решений при выборе сценария развития компании на основе минимизации влияния рисков в долгосрочной перспективе. Предложенная система имеет такие блоки: субъект и объект антикризисного управления; механизм антикризисного управления; информация внешней среды; информация о состоянии объекта антикризисного управления; обратные связи. Систематизировано действующее украинское законодательство, регулирующее функционирование антикризисных механизмов при ведении страховой деятельности, в соответствии с международной Директивой Solvency II. Дана оценка основных показателей страхового рынка Украины за 2014–2017 гг. Выявлена устойчивая тенденция к ежегодному уменьшению количества страховщиков на фоне увеличения прироста страховых премий и выплат. Диагностированы финансовое состояние и показатели платежеспособности отечественных страховщиков, входящих в ТОП-10 крупных страховых компаний Украины по данным сайта forinsurer.com, что позволило обосновать практическую необходимость в своевременном внедрении в деятельность системы антикризисного управления страховыми компаниями.

Ключевые слова: страховая компания, антикризисное управление, страховой рынок, минимизация рисков, уровень платежеспособности, страховые резервы.

Slobodyanyuk N.O., Yankovskyi V.A., Ogonovskaya A.O. Modelling of the system of crisis management of insurance companies of Ukraine in terms of unstable economic development. In the paper the system of crisis management of insurance companies of Ukraine is modelled in order to increase the efficiency of managerial decisions when choosing a scenario of company development based on risk minimization in the long run. The proposed system has the following blocks: subject and object of crisis management; mechanism of crisis management; information about the environment; information on the state of the object of crisis management; feedback. The current Ukrainian legislation regulating the functioning of crisis management mechanisms in the conduct of insurance activities is systematized in accordance with the International Solvency II Directive. Estimation of the main indicators of the insurance market of Ukraine for 2014–2017 is given. A steady tendency towards the annual decrease in the number of insurers against the background of an increase in the growth of insurance premiums and payments is revealed. The financial status and solvency indices of domestic insurers included in TOP-10 of the major insurance companies of Ukraine according to the site forinsurer.com were diagnosed, which allowed substantiating the practical necessity for timely introduction into the activity of the system of crisis management of insurance companies.

Key words: insurance company, crisis management, insurance market, risk minimization, solvency margin, insurance reserves.

Постановка проблеми. Страховий ринок України нині характеризується нестабільністю в своєму розвитку, недосконалим чинним законодавством в сфері регулювання страхових відносин, високим ступенем недовіри з боку населення до страхових послуг тощо. Невирішеними залишаються питання підвищення рівня капіталізації страхових компаній й реформування механізмів регулювання діяльності страхових посередників, актуаріїв, аджастерів, сюрвеєрів тощо. В сукупності негативний вплив світової економічної кризи призводить до погіршення фінансової стійкості та платоспроможності страховиків. Необхідними є своєчасна ідентифікація та оцінка впливу групи ризиків на діяльність страховика та прогнозування вірогідності банкрутства страхової компанії з метою мінімізації такого впливу й вибору подальшого сценарію розвитку подій. Актуальним в цьому напрямі є моделювання системи антикризового управління страхової компанії як захисту фінансових інтересів й покращення фінансового стану страховика в довгостроковому періоді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку фундаментальних питань теорії та практичного застосування системи антикризового управління страховими компаніями зробили зарубіжні і вітчизняні вчені. Серед них слід назвати таких, як В.Д. Базилевич, І.О. Бланк, О.Д. Вовчак, С.А. Ачкасова, С.С. Осадєць, К. Пірсон, Дж. Клер, А.А. Супрун, О.О. Шевчук. Але варто відзначити, що питанню

подальшого вдосконалення складових системи антикризового управління страховими компаніями та її відповідності сучасним кризовим реаліям, які присутні на страховому просторі України, приділено незначну увагу.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в моделюванні системи антикризового управління страховими компаніями, яка дасть можливість підвищити ефективність управлінських рішень під час вибору сценарію розвитку компанії на основі мінімізації впливу ризиків в довгостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу. Необхідність впровадження в практичну діяльність страхової компанії відповідної системи антикризового управління викликана тенденціями розвитку страхового ринку України за останні роки. Так, авторами в табл. 1 надана оцінка показників розвитку вітчизняного страхового ринку за 2014–2017 рр.

Отже, у 2014–2017 рр. на фоні щорічного збільшення темпів приросту страхових премій спостерігається стала тенденція до зниження кількості страхових компаній: у 2016 р. загальна кількість компаній зменшилась на 14,1%, або на 51, порівняно з 2015 р. Варто відзначити, що за I півріччя 2017 р. кількість компаній, що займаються страхуванням життя, збільшилась на 24,1% порівняно з 2016 р., але це не змінило тенденцію до зменшення загальної кількості компаній. Тобто можна констатувати, що кількість страховиків за інших рівних умов зменшується через їх неспроможність виконувати зобов'язання перед страхувальниками, що

Таблиця 1

Основні показники страхового ринку України за 2014–2017 рр. (млн. грн.)

Показник	Рік				Темпи приросту, %		
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р. (I півріччя)	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Кількість компаній	382	361	310	300	-5,5	-14,1	-3,2
СК “non-Life”	325	312	271	264	-4	-13,1	-2,6
СК “Life”	57	49	29	36	-14,0	-40,8	24,1
Валові страхові премії, млн. грн.	26 767,3	29 736,0	35 170,3	21 222,8	11,1	18,3	-39,7
зокрема, зі страхування життя	2 159,8	2 186,6	2 756,1	1 245,1	1,2	26,0	-54,8
Валові страхові виплати, млн. грн.	5 065,4	8 100,5	8 839,5	4 783,9	59,9	9,1	-45,8
зокрема, зі страхування життя	239,2	491,6	418,3	265,9	105,5	-14,9	-36,4
Страхові резерви	15 828,0	18 376,3	20 936,7	20 778,1	16,1	13,9	-0,8
зокрема, резерви зі страхування життя	5 306,0	6 889,3	7 828,2	12 980,6	29,8	13,6	65,8
зокрема, технічні резерви	10 522,0	11 487,0	13 108,5	7 797,5	9,2	14,1	-40,5
Загальні активи СК	70 261,2	60 729,1	56 075,6	55 173,3	-13,6	-7,7	-1,6
Обсяг сплачених статутних капіталів	15 120,9	14 474,8	12 661,6	12 758,4	-4,3	-12,5	0,76

Джерело: узагальнено та систематизовано авторами на основі [5]

Таблиця 2

Оцінка фінансового стану та платоспроможності українських страхових компаній за 2015–2016 рр.

Показник	«ОРАНТА»		“UNIQA”		“UPSK”		“PZU”		«АХА Страхування»	
	2015 р.	2016 р.	2015 р.	2016 р.	2015 р.	2016 р.	2015 р.	2016 р.	2015 р.	2016 р.
Коефіцієнт платоспроможності (> 0,5)	0,41	0,35	0,34	0,36	0,61	0,60	0,17	0,19	0,44	0,43
Коефіцієнт фінансування (< 1)	1,43	1,87	1,98	1,79	0,63	0,68	4,88	4,37	1,25	1,31
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (> 0, збільшення)	-0,57	0,17	0,57	0,22	0,002	0,00003	0,41	0,3	0,18	0,11
Коефіцієнт швидкої ліквідності (> 0,6–0,8)	1,66	2,48	4,59	3,87	24,07	15,63	2,0	1,84	17,76	19,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (> 0,1)	1,38	2,06	5,36	2,65	22,84	14,68	0,84	0,57	14,0	15,4

Джерело: розраховано авторами на основі [6–10]

спричиняє ліквідацію або реорганізацію страховика з іншими більш стабільними компаніями, тобто відбувається концентрація ринку.

В табл. 2 представлено результати діагностики фінансового стану й платоспроможності страхових компаній «ОРАНТА», «UNIQA», «UPSK», «PZU», «АХА Страхування». До вибірки потрапили страховики, які, згідно з даними сайту forinsurer.com, входять до ТОП-10 великих страхових компаній України.

Розрахунки показників дають змогу зробити такі висновки.

1) Коефіцієнт платоспроможності. Цей показник знаходиться в нормативному значенні тільки у компанії «UPSK» (у 2015–2016 рр. коефіцієнт складав 0,6), найближчою серед інших страхових компаній до нормативного значення була «АХА Страхування» (значення показника – 0,44). Ці результати показали, що власники страхових компанійкладають малу частку власних коштів у діяльність своїх компаній. Страховики залежні від зовнішніх умов на ринку та від кредиторів, збільшується ризик непогашення боргів та виплати страхових платежів у довгостроковій перспективі.

2) Коефіцієнт фінансування. Значення коефіцієнта знаходиться в допустимих рамках тільки у компанії «UPSK» (у 2015–2016 рр. коефіцієнт складав 0,63 та 0,68 відповідно). Найгірший результат у ком-

панії «PZU» (у 2015 р. – 4,88, у 2016 р. – 4,37). Компанія «UNIQA» покращила значення цього показника у 2016 р. на 0,19 порівняно з 2015 р. Це означає, що страховики залучають більше позикових коштів, ніж своїх власних, це є наслідком першого показника. Тобто можна стверджувати, що аналізовані вітчизняні страховики знаходяться в ризиковій ситуації, їх фінансова стійкість сягає критичного значення.

3) Коефіцієнт рентабельності власного капіталу. Усі страховики, окрім страхової компанії «ОРАНТА» (за 2015 р. у компанії був зафіксований збиток (значення показника становило -0,57), мають нормативне значення показника. Найбільш привабливою для інвесторів за значенням цього показника можна вважати компанію «UNIQA» (за 2015 р. показник склав 0,57), а також «АХА Страхування».

4) Коефіцієнт швидкої ліквідності. Усі страховики мають позитивні значення за цим показником. Найкраще значення у компанії «UPSK» та «АХА Страхування». Усі страховики мають можливість покрити свої короткострокові зобов'язання.

5) Коефіцієнт абсолютної ліквідності. Найкраще значення у компанії «UPSK» та «АХА Страхування». Усі страховики мають можливість покрити свої короткострокові зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів.

Таким чином, проаналізувавши фінансовий стан українських страховиків, можна стверджувати, що компанії мають можливість відповідати за своїми зобов'язаннями в короткостроковій перспективі, але значення показника автономії і фінансування викликають стурбованість. Вітчизняні страховики залежні від зовнішніх умов на ведення своєї діяльності і мають великі ризики по несплаті своїх обов'язків згідно з умовами страхових контрактів у найближчому майбутньому, тому, на наш погляд, питання розробки ефективної моделі антикризового управління страховими компаніями є як ніколи актуальним.

Авторами була розроблена система антикризового управління страховими компаніями (рис. 1), що складається з суб'єкта управління та об'єкта управління. Суб'єкти системи антикризового управління страховими компаніями поділяються на внутрішні (власники (акціонери) компанії, антикризовий відділ (фінансові менеджери)) та зовнішні (державні суб'єкти (центральні органи державної влади, наприклад Нацкомфінпослуг) та недержавні суб'єкти (інформаційні, консалтингові організації, інші страхові компанії)). Об'єктом системи антикризового управління страховими компаніями є сукупність фінансово-економічних ризиків, що спонукає виникнення та поглиблення кризи в діяльності (виявляється зменше-

ним обсягом отриманих премій, натомість збільшенням страхових виплат та неспроможністю виконувати свої поточні та довгострокові зобов'язання); активи, капітал, фінансові потоки страховика.

Механізм антикризового управління страховими компаніями є певною структурою, до якої входять такі елементи: цілі, функції, стратегії та методи, завдання антикризового управління страховими компаніями.

Метою антикризового управління страховиками є мінімізація впливу ризиків на діяльність страховиків та підвищення ефективності його діяльності під час здійснення характерних операцій у короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Основними завданнями системи антикризового управління страховими компаніями є проведення постійного моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища компанії; розробка заходів щодо зниження впливу зовнішніх факторів на діяльність страховика; прогнозування можливості виникнення кризових явищ усередині компанії; підвищення гнучкості управління компанією в кризових ситуаціях; розробка випереджувальних планів щодо методів антикризового управління; управління процесом виходу компанії з кризи та нейтралізації наслідків.

До функцій антикризового управління страховиками можна віднести аналіз (для своєчасної оцінки

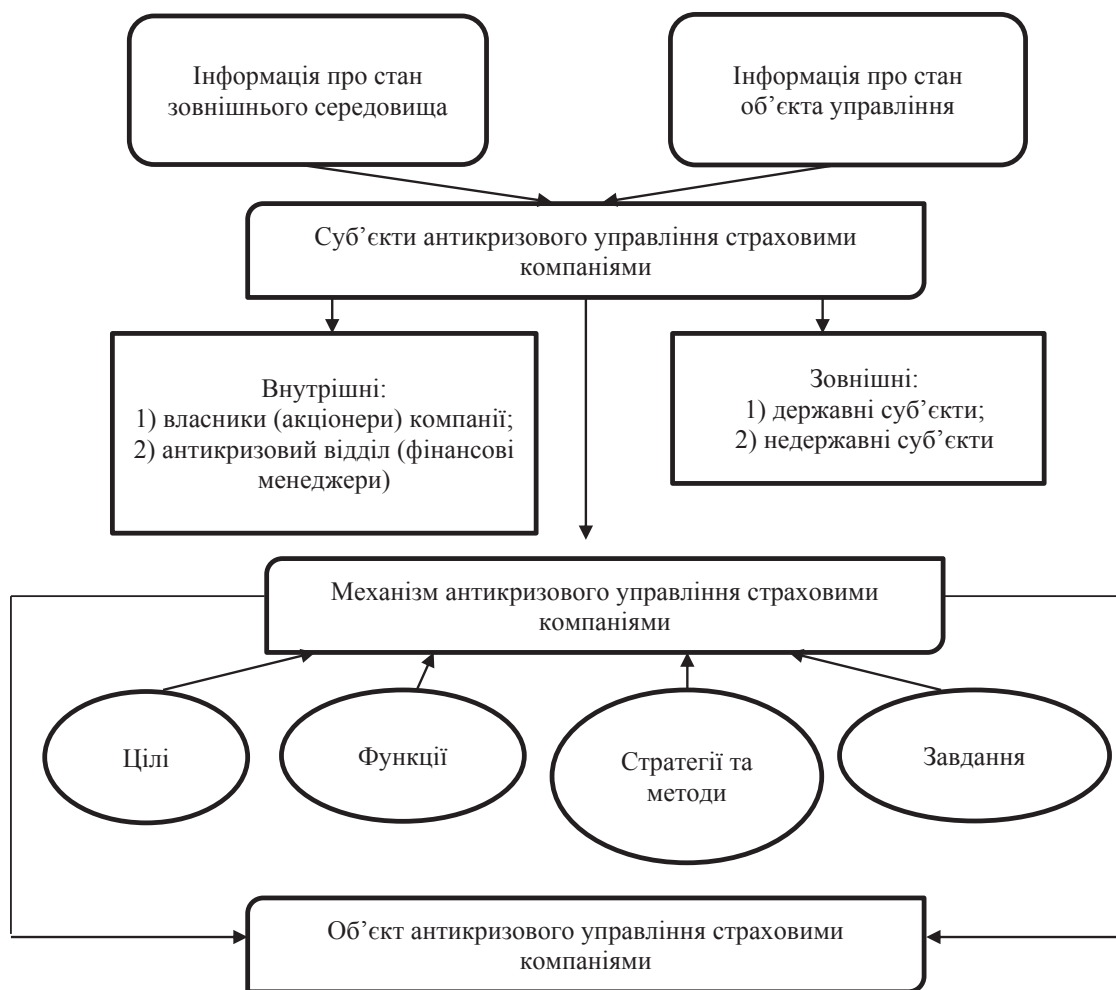


Рис. 1. Система антикризового управління страховими компаніями

Джерело: авторська розробка

безперервного процесу страхової діяльності); планування (на короткостроковий і довгостроковий періоди, затверджує планові завдання страхової компанії); контроль (порівнює фактичні результати, отримані страховиком від своєї основної діяльності, із запланованими показниками та виявляє причини можливих відхилень); стимулювання (пропонуються заходи щодо підвищення інвестиційної активності компанії, що дасть у майбутньому можливість покращити фінансову стійкість страховика та його страховий портфель).

До стратегій антикризового управління страховими компаніями можна віднести стратегію стабілізації; стратегію скорочення; стратегію реструктуризації; стратегію попередження кризи та підготовки до її появи; стратегію вичікування переходу кризи до зрілого етапу для успішного її подолання; стратегію стабілізації ситуації за допомогою використання резервів та додаткових ресурсів.

Система антикризового управління страховими компаніями представлена такими методами: санація; даунсайзинг (метод, який дає змогу компанії пристосуватися до умов зовнішнього та внутрішнього середовища шляхом ліквідації деяких підрозділів та кількості персоналу для відповідності реального попиту на страхові послуги ринковим можливостям); ліквідація; злиття; модернізація; реструктуризація; регуляризація (механізм сучасного управління компанією, який виявляється у створенні комплексної системи фінансового контролю, системи управлінського обліку та стратегічного планування тощо); диверсифікація (створення ефективної системи перестрахування страхових ризиків компанії та оптимізація страхового портфеля); реінжиніринг (скорочення зайвих операцій у страхових-процесах, підвищення продуктивності праці серед персоналу, зменшення часу обслуговування клієнтів за одночасного збільшення якості наданих послуг) тощо.

Функціонування запропонованої системи антикризового управління страхової компанії регламентується чинним національним законодавством у сфері страхового ринку відповідно до міжнародної Директиви Solvency II.

1) Закон України «Про страхування» від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР [1]. У цьому Законі є розділ III «Забезпечення платоспроможності страховиків», який визначає вимоги до платоспроможності страховиків, регулює питання страхових резервів страховиків (визначені види таких резервів, механізм їх формування та нормативні значення), характеризує особливості ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності страховиків тощо.

2) Указ Президента України «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг» (далі – Нацкомфінпослуг) від 23 листопада 2011 р. № 1070/2011 [2]. Це положення регулює основні завдання та функції державного колегіального органу, який підпорядкований Президенту України та підзвітний Верховній Раді України, тобто ця комісія є фактично регулятором страхового ринку в Україні, а також отримала повноваження від держави та, окрім своїх основних функцій, розробляє власні нормативно-правові акти щодо питання забезпечення належного рівня платоспроможності та створення системи мінімізації ризиків у страхових компаніях.

3) Розпорядження Нацкомфінпослуг «Про затвердження Вимог до організації і функціонування сис-

теми управління ризиками у страховика» від 4 лютого 2014 р. № 295 [3]. На наш погляд, це найбільш спеціалізований нормативно-правовий акт щодо антикризового управління страховою компанією. В ньому прописані вимоги до вітчизняних страховиків створити систему антикризового управління для мінімізації впливу окремих ризиків. Також цей нормативно-правовий акт відокремлює певну класифікацію ризиків для страховиків, а саме андеррайтинговий ризик, ринковий ризик, ризик дефолту контрагента, операційний та ризик учасника фінансової групи. Це розпорядження регламентує процес реалізації управління ризиками та стратегію управління ризиками страховиків (яка повинна містити мету управління ризиками; класифікацію ризиків; карту ризиків; допустимі межі ризиків; опис процедур управління ризиками та опис механізму забезпечення платоспроможності страховика; порядок взаємодії між виконавчим органом страховика, наглядовою радою та структурним підрозділом, що виконує функцію управління ризиками тощо).

Варто окремо виділити міжнародну Директиву Solvency II, яка була прийнята у листопаді 2009 р., це нормативно-правовий акт Європейського Союзу, який встановлює вимоги до процесів регулювання діяльності страховиків і страхових груп. В цій Директиві виділяються такі компоненти структури для нагляду за діяльністю страховиків: 1) кількісні вимоги (переважно вимоги до платоспроможності страховиків); 2) якісні вимоги; 3) вимоги до розкриття інформації [4]. Іншими словами, це певна логічно-структурована концепція ризико-орієнтованого підходу до реалізації регулювання і нагляду за діяльністю страхових компаній. На відміну від Solvency I, нова директива під час прийняття повинна була враховувати такі цілі: відповідати сучасним змінам в страхуванні, управлінні ризиками, фінансових технологіях і пруденційних стандартах; раціоналізувати нагляд за діяльністю страхових груп з урахуванням їх економічної діяльності; забезпечити взаємодію між наглядовими органами (регуляторами); приділяти більше уваги проблемам регулювання груп страхових компаній; зменшити ризик того, що страховик не зможе задовольнити висунуті до нього вимоги тощо. Ця Директива в Європейському Союзі повинна була повністю вступити в дію у 2016 р. Згідно з останніми даними українські страховики перейдуть на враховані в Директиві стандарти у 2018 р.

Основною задачею на найближчі роки є внесення певних змін у вищевказані Закони з урахуванням сучасних тенденцій, що відбуваються на страховому ринку України, та впровадженням міжнародних актів для підвищення конкурентоспроможності та фінансової стабільності вітчизняних страхових компаній.

Висновки. Суттєве погіршення фінансової стійкості та платоспроможності страховика є потенційною загрозою та вірогідністю настання його банкрутства. Саме тому своєчасне запровадження антикризової системи управління дасть змогу не тільки оздоровити стан компанії, але й в перспективі згенерувати стратегію її стабільного розвитку. Авторами змодельована система антикризового управління страховими компаніями, що має такі елементи: суб'єкт та об'єкт антикризового управління; механізм антикризового управління; інформація зовнішнього середовища та про стан об'єкта антикризового управління. Запровадження

ефективної системи антикризового управління у страхових компаніях України дасть можливість зменшити вплив ризиків та заздалегідь попередити їх або ліквідувати. Перспективами подальших наукових досліджень є практична апробація системи антикризового управління страховими компаніями, а також розробка алгоритму дій страховиків під час вибору однієї з можливих стратегій антикризового управління.

джен є практична апробація системи антикризового управління страховими компаніями, а також розробка алгоритму дій страховиків під час вибору однієї з можливих стратегій антикризового управління.

Список використаних джерел:

1. Про страхування : Закон України від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>.
2. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг : Указ Президента України від 23 листопада 2011 р. № 1070/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1070/2011>.
3. Про затвердження Вимог до організації і функціонування системи управління ризиками у страховика : Розпорядження Нацкомфінпослуг від 4 лютого 2014 р. № 295 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0344-14>.
4. On the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) : Directive of 25 November 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.tsb.org.tr/images/Documents/SolvencyIIDirektifi.pdf>.
5. Офіційний сайт страхового журналу «Фориншурер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forinsurer.com>.
6. Офіційний сайт страхової компанії НАСК «ОРАНТА» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oranta.ua/ukr/main.php>.
7. Офіційний сайт страхової компанії «UNIQA» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uniqa.ua>.
8. Офіційний сайт страхової компанії «PZU» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.pzu.com.ua>.
9. Офіційний сайт страхової компанії «UPSK» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://upsk.com.ua>.
10. Офіційний сайт страхової компанії «АХА Страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://axa-ukraine.com>.
11. Слободянюк Н.О. Моделирование системы управления страхованием реальных инвестиций / Н. Слободянюк, О. Пишна // Инфраструктура рынка. Раздел журнала: Гроші, фінанси і кредит. – 2017. – № 6. – С. 219–223.

УДК 336.76

Стеценко Б.С.,

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

Стеценко Б.С. Транспарентність як ключовий фактор розвитку інституційної фінансової інфраструктури в Україні. У статті аналізуються проблеми інформаційного забезпечення функціонування фінансових посередників в Україні. Оцінюються прагматичні підходи вітчизняних фінансових інституцій до розбудови власної інформаційної стратегії. Визначено вплив інформаційних стратегій на результати діяльності різних суб'єктів інституційної фінансової інфраструктури. Окреслено ендегенні фактори низької транспарентності інституційної фінансової інфраструктури. Обґрунтовано заходи, спрямовані на підвищення транспарентності діяльності фінансових інституцій в Україні.

Ключові слова: фінансова інфраструктура, фінансові інституції, фінансові посередники, інформація, транспарентність.

Стеценко Б.С. Транспарентность как ключевой фактор развития институциональной финансовой инфраструктуры в Украине. В статье анализируются проблемы информационного обеспечения функционирования финансовых посредников в Украине. Оцениваются прагматичные подходы отечественных финансовых институций к развитию собственной информационной стратегии. Определено влияние информационных стратегий на результаты деятельности различных субъектов институциональной финансовой инфраструктуры. Очерчены эндогенные факторы низкой транспарентности институциональной финансовой инфраструктуры. Обоснованы меры, направленные на повышение транспарентности деятельности финансовых институций в Украине.

Ключевые слова: финансовая инфраструктура, финансовые институции, финансовые посредники, информация, транспарентность.

Stetsenko B.S. Transparency as a key factor of institutional financial infrastructure development in Ukraine. The article analyzes the problems of information provision of the functioning of financial intermediaries in Ukraine. The pragmatic approaches of domestic financial institutions to the development of their own information strategy are assessed. The influence of information strategies on the results of activity of different subjects of institutional financial infrastructure is determined. The endogenous factors of low transparency of institutional financial infrastructure are outlined. Measures aimed at increasing the transparency of financial institutions' activity in Ukraine are justified.

Key words: financial infrastructure, financial institutions, financial intermediaries, information, transparency.

Постановка проблеми. Останні кілька десятиліть ознаменувалися феноменальними змінами на всіх рівнях суспільного життя, а саме політичному, соціальному економічному. Беззаперечно, основою таких змін стали трансформації в накопиченні та опрацюванні інформації, внаслідок чого відбулась концептуалізація інформаційного суспільства та інформаційної економіки. Одним із явних наслідків цих процесів стала поява відносно нового феномена, який в економічній науці дістав назву «фінансова економіка», сутність якого виражає нарощування капіталу у фінансовій сфері, зростання ролі фінансових відносин в економічних процесах. Втім, як і будь-які процеси, що притаманні глобальній економіці, її інформаційна та фінансова складові характеризуються складними суперечностями, що виявляються на різних (зокрема, міждержавних) рівнях. Інформаційна економіка, як і економіка фінансова, видозмінює і діяльність економічних агентів, зокрема фінансових посередників. Фактично інформація для фінансових інституцій перестала бути просто ресурсом у функціонуванні, вона є і в подальшому буде надзвичайно важливим чинником розвитку всієї інституційної фінансової інфраструктури.

Для України вказані питання набувають особливого забарвлення, адже об'єктивно ситуація для нашої держави не є сприятливою з погляду глобальної конкурентоспроможності. І з погляду глобальних фінансових потоків, і з позиції розбудови "Digital economy" на цей час можна говорити лише про фрагментарні успіхи, які, на жаль, погіршують позиції України на міжнародній арені. Значною мірою вказані проблеми віддзеркалені і в стратегіях вітчизняних фінансових інституцій. Очевидно, що досі транспарентність не стала невід'ємною складовою бізнес-стратегії у фінансовому секторі, а вказана проблема стримує його розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розбудови в Україні інформаційної економіки досліджувалося в працях І. Вахович, С. Галенко, О. Грімової, С. Легомінової, Д. Лук'яненка, Н. Рязанової, О. Сазонца, С. Шкарлета та інших вчених. Проблематика інформаційної складової фінансового посередництва аналізувалася З. Варналій, С. Дробязком, Д. Леоновим, О. Мозговим, Є. Поліщук, Г. Терещенко, А. Федоренком, В. Федосовим.

Втім, на наш погляд, потребують додаткового вивчення питання впливу транспарентності на діяльність фінансових інституцій в Україні, зокрема їх результативність.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення ступеня взаємозв'язку між рівнем транспарентності фінансових інституцій в Україні та результативністю їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. Дефініція «транспарентність» порівняно з іншими поняттями економічної науки відносно нещодавно почала використовуватися вченими (при цьому можна припустити її запозичення

з фізики, в якій цим терміном характеризувався певний стан об'єкту). Втім, розвиток інформаційних технологій визначив швидке поширення зазначеного терміна для характеристики економічних проявів на макро- та мікрорівнях. Розглянемо найбільш значимі підходи в науковій літературі до визначення змістовних характеристик транспарентності.

1) В окремих роботах одного з фундаторів цього напрямку Дж. Стігліца транспарентність безпосередньо пов'язується з інформацією. За уявною простотою такого підходу, на наш погляд, криється глибокий зміст, адже тільки ступінь володіння тією чи іншою інформацією дає можливість виникнення суджень про транспарентність того чи іншого економічного агента [1].

2) Інші закордонні автори виділяють фінансову транспарентність та транспарентність управління. Перша характеризує інтенсивність та своєчасність розкриття фінансової інформації; друга – інтенсивність розкриття інформації про управлінські дії [2].

3) Національний банк України зазначає, що транспарентність – це розкриття банком всім зацікавленим особам (кредиторам, інвесторам, громадськості) інформації щодо цілей діяльності, правових, інституційних та економічних основ, принципових рішень і їх обґрунтування, даних та інформації, прямо або опосередковано пов'язаних з діяльністю банку, а також умов підзвітності в повному обсязі, в доступній формі та на своєчасній основі [3].

4) Інші вчені зазначають, що транспарентність – це рівень відкритості компанії, який досягається шляхом розкриття інформації про структуру організації, ризик-менеджмент, діяльність і її результати [4].

Незалежно від того, в якому контексті науковці розглядають транспарентність, її ключовою ознакою є характеристика кількісних та якісних параметрів інформації, яку «продукує» економічний агент та оприлюднює на ринку, а також забезпечення доступу інших суб'єктів до такої інформації. При цьому слід зважати на те, що «емісію інформації» можна розглядати в контексті щонайменше трьох компонентів:

1) як виконання вимог законодавства щодо оприлюднення інформації;

2) в частині інформації, яка оприлюднюється фінансовими інституціями понад обсягів, що передбачені законодавством;

3) інсайдерська інформація про фінансові інституції, яка фрагментарно з'являється на ринку, попри намагання економічних агентів не допустити її оприлюднення.

В рамках нашої роботи ми насамперед акцентуємо увагу на тій інформації, що оприлюднюється вітчизняними фінансовими інституціями понад тих обсягів, що передбачені законодавством, насамперед в частині використання мережі Internet¹. З цією метою нами було проаналізовано параметри інформації, що оприлюдню-

ється фінансовими інституціями в Україні за допомогою власних веб-сайтів.

В сучасних умовах необхідність забезпечення високої транспарентності є аксіомою, водночас складність та множинність інформаційних потоків формують високу залежність ефективності інформаційної політики фінансових посередників від зовнішніх чинників, а саме наявності відповідної інфраструктури поширення інформації; загальної інформаційної культури, що сформована у суспільстві, нарешті, готовності споживачів фінансових послуг сприймати відповідну інформацію.

З іншого боку, зазначимо, що питання оцінки інформаційної політики фінансових інституцій є надзвичайно складним та неоднозначним з кількох причин: по-перше, фінансові інституції є надзвичайно різноманітними за характером та принципами діяльності; по-друге, самі фінансові послуги вимагають дуже різноманітної інформації як з погляду офферента, так і з позиції споживача; по-третє, з боку держави враховані наведені вище характеристики та сформовані різні вимоги до інформації, що оприлюднюється фінансовими інституціями². Таким чином, транспарентність фінансових інституцій в Україні є функцією багатьох чинників (рис. 1).

Окреслені вище фактори транспарентності фінансових інституцій повною мірою визначаються і політикою компанії в мережі Internet. В цьому контексті слід говорити про множинність зв'язків та взаємозалежностей:

- з одного боку, інформаційне віртуальне середовище Internet формує цілий перелік вимог до фінансових компаній; здебільшого ці вимоги є неформалізованими (хоча у вітчизняному законодавстві поступово набувають поширення норми щодо веб-сторінки фінансових установ) і визначаються гіперболічним зростанням ролі інформації у функціонуванні фінансового господарства загалом та фінансового сектору зокрема;

- з іншого боку, самі фінансові компанії поступово перетворюються на основних учасників віртуального

середовища і мають змогу впливати на інформаційний контент.

Сучасна економічна наука поступово запозичила з комп'ютерних наук різноманітні підходи до оцінки якості веб-сайтів. За усього їх розмаїття [5–7] загалом можна говорити, що базовими критеріями, які застосовуються для оцінки Internet-сторінки, є такі (рис. 2).

Зрозуміло, що апіорі одним із ключових критеріїв оцінки веб-сайтів є відповідність нормам законодавства. Ще десятиліття тому віртуальне середовище аналізувалося як таке, що надзвичайно слабо підпадає під вплив різноманітних регуляторних механізмів. Проте розвиток Internet, стрімка комерціалізація віртуального середовища, поява масштабної кіберзлочинності змінили ставлення до цих процесів та змусили державу шукати абсолютно нові форми та механізми впливу на Internet (результативність таких кроків є предметом окремого дослідження).

Цілком логічно виникає питання про релевантність зазначених вимог тим завданням, що висуваються до веб-сайтів фінансових інституцій, про те, які пріоритетні завдання стоять перед фінансовими інституціями у віртуальному середовищі. На наш погляд, оцінюючи веб-сторінки вітчизняних фінансових установ, доцільно певним чином модифікувати критерії і з урахуванням рівня інформаційної культури українського суспільства, і з урахуванням тенденцій, що притаманні вітчизняному фінансовому сектору. Проте така модифікація спирається на загальноновизнані підходи та критерії, що зазначені вище.

Ми виходимо з того, що інформаційна політика фінансових інституцій мережі значною мірою визначається їх класифікацією, яка базується на відмінностях у принципах організації фінансових відносин. Сучасна наука використовує досить багато класифікаційних ознак до фінансових посередників (фінансових інституцій), базуючись на одній із них, а саме класифікації за основними напрямками діяльності [8], охарактеризуємо інформаційні потоки різних учасників фінансового ринку:



Рис. 1. Чинники транспарентності фінансових інституцій в Україні

Джерело: розроблено автором

¹ Проте ми будемо частково враховувати і законодавчі вимоги до фінансових інституцій, і їх дотримання.

² Також треба зважати на те, що регуляторні вимоги до оприлюднення інформації фінансовими інституціями сформовані щонайменше трьома регуляторами, а саме Національним банком України, Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

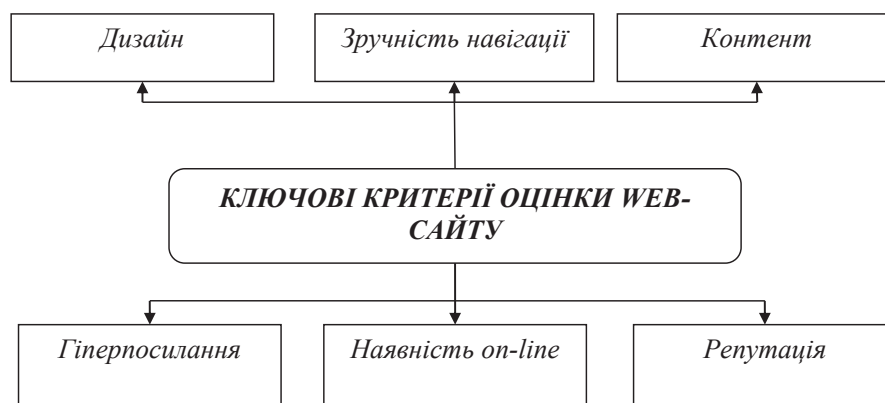


Рис. 2. Ключові критерії оцінки web-сторінки в мережі Internet

Джерело: систематизовано автором

1) депозитні фінансові інституції (зокрема, банки та кредитні спілки); виходячи з назви, розуміємо, що такі учасники орієнтовані на залучення ресурсів від фізичних та юридичних осіб шляхом депозитних операцій, в подальшому акумульовані ресурси спрямовуються в різноманітні активи; очевидно, що інформаційна політика депозитних фінансових інституцій перш за все повинна бути спрямована на задоволення попиту на інформацію з боку потенційних вкладників та на характеристику потенційних фінансових послуг, що опосередковують активні операції; втім, на сучасному етапі треба визнати, що така модель насамперед стосується кредитних спілок, тоді як банки знаходяться на вістрі процесу віртуалізації відносин зі споживачами своїх послуг та іншими економічними агентами; повною мірою ця риса властива і українському фінансовому сектору;

2) контрактні фінансові інституції (зокрема, страхові компанії, автономні пенсійні фонди), фінансові послуги яких опосередковуються шляхом укладання персоналізованих контрактів між установою та споживачем; високий рівень персоналізації умов контракту вимагає від цієї групи фінансових посередників акценту в інформаційній політиці щодо web-сайту на контент, який би максимально зрозуміло пояснював переваги для споживачів фінансових послуг; для автономних пенсійних фондів та компаній страхування життя важливою є також інформація, що стосується акумуляції заощаджень фізичних осіб або роботодавців, що здійснюватимуть сплату пенсійних внесків та страхових премій на користь працівників;

3) інвестиційні фінансові інституції, що мають розкривати інформацію, яка б свідчила передусім про інвестиційну стратегію та ефективність управління портфелем активів, переваги колективного інвестування для потенційних споживачів фінансових послуг;

4) інформаційна стратегія агентських фінансових інституцій загалом аналогічна до стратегії контрактних фінансових інституцій.

Висновки. Проведений аналіз проблеми транспарентності інституційної фінансової інфраструктури в Україні дав можливість зробити такі висновки.

1) Імперативи інформаційної економіки формують принципово нові підходи до інформаційної політики фінансових посередників, зокрема тієї її частини, яка реалізується в мережі Internet. Віртуалізація фінан-

сових відносин зробила інформаційну стратегію невід'ємною та однією з ключових підстратегій фінансових посередників.

2) Головними зовнішніми чинниками транспарентності фінансових інституцій є загальний рівень інформаційної культури суспільства, готовність економічних агентів споживати та використовувати інформацію, наявність відповідної інформаційної інфраструктури. Внутрішніми значимими чинниками є різна природа фінансових послуг, відмінності у фінансовій діяльності різних груп посередників, нормативні вимоги до розкриття інформації.

3) Наявні критерії оцінки web-сайтів повинні бути модифіковані з урахуванням особливостей фінансової діяльності різних груп фінансових інституцій. Ці відмінності перш за все враховують природу фінансових послуг та взаємодію фінансових інституцій зі споживачами.

4) Активна інформаційна політика в мережі Internet притаманна лише вітчизняним банкам, інші фінансові інституції використовують потенціал віртуальної економіки обмежено та фрагментарно. Ключовими недоліками у використанні web-сайтів небанківськими фінансовими інституціями в Україні є такі:

- інформаційне середовище вітчизняного фінансового сектору фрагментарне, представлене насамперед сторінками страхових компаній, інститутів спільного інвестування, недержавних пенсійних фондів; для інших небанківських фінансових інституцій характерна ситуація, в якій певну активність в мережі демонструють лише крупні фінансові установи;

- мінімальні можливості для використання мережі Internet в процесі безпосереднього споживання фінансових послуг; тут йдеться і про низький попит з боку більшості споживачів на таку форму взаємодії з фінансовими посередниками, і про переважну орієнтацію фінансових інституцій на задоволення попиту на фінансові послуги з боку юридичних осіб;

- значна частина небанківських фінансових посередників розкриває лише мінімально можливий обсяг необхідної інформації про свою діяльність, а їх інформаційну стратегію можна охарактеризувати як пасивну.

Без вирішення зазначених проблем надзвичайно складно подолати диспропорції в розвитку інституційної фінансової інфраструктури України, що притаманні їй на сучасному етапі.

Список використаних джерел:

1. Stiglitz J.E. The Contribution of the Economics of Information to Twentieth Century Economics / J.E. Stiglitz // The Quarterly Journal of Economics. – 2000. – Vol. 115. – Issue 4. – P. 1441–1478.
2. What determines corporate transparency? / [R. Bushman, J. Piotroski, A. Smith] // Journal of Accounting Research. – 2004. – № 32 (2). – P. 207–252.
3. Глосарій банківської термінології // Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
4. Зачосова Н. Інформаційна транспарентність як фактор впливу на процес управління економічною безпекою фінансових посередників // Н. Зачосова, Д. Куценко // Управління фінансово-економічною безпекою: інформаційно-аналітичне забезпечення та конкурентна розвідка : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ялта, 1–5 жовтня 2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/38595/1/60-62.pdf>.
5. Глобальні інформаційні системи та технології : [монографія] / [В. Пасічник, П. Жежнич, Р. Кравець, А. Пелишишин, Д. Тарасов]. – Львів : Видавництво НУ «Львівська політехніка». 2006. – 348 с.
6. Оцінювання ресурсів Інтернету // Херсонська обласна універсальна наукова бібліотека ім. Олеса Гончара [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
7. Горовий В. Національні інформаційні ресурси в контексті посилення глобальних інформаційних впливів / В. Горовий // Наук. пр. Нац. б-ки України ім. В.І. Вернадського. – 2013. – Вип. 36. – С. 7–21.
8. Фінансовий ринок : [підручник] / [М. Гапонюк, А. Буряченко, Н. Дегтярьова та ін.] ; за заг. ред. М. Гапонюка. – К. : КНЕУ, 2014. – 419 с.

УДК 336.741

Танклевська Н.С.,доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та фінансів,
*Херсонський державний аграрний університет***Петренко В.С.,**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, фінансів і підприємництва,
*Херсонський державний університет***Карнаушенко А.С.,**кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки та фінансів
*Херсонський державний аграрний університет***ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ВИДИ КРИПТОВАЛЮТИ У СВІТІ**

Танклевська Н.С., Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Економічна сутність та види криптовалют у світі. У статті уточнено поняття «криптовалюта» на підставі групування наявних визначень. Досліджено історичний шлях становлення криптовалют як повноцінного грошового засобу. Проаналізовано властивості, якими володіють фіатні гроші, та визначено, чи володіє такими особливостями криптовалюта. Виявлено, з чого формується первісна та ринкова вартість віртуальної валюти, а також залежність вартості від попиту на неї. Зазначено, що ринкова вартість криптовалют складається з п'яти шарів. Перелічено та згруповано ризики, яким піддаються суб'єкти криптовалютних відносин під час використання віртуальної валюти. Класифіковано криптовалюту за різними ознаками. Охарактеризовано та здійснено порівняльний аналіз п'яти основних видів криптовалют.

Ключові слова: криптовалюта, гроші, ІТ-технології, віртуальна валюта, електронні гроші, майнінг, суб'єкти криптовалют, первісна вартість, попит на криптовалюту, шифрування, блокчейн, електронний гаманець.

Танклевская Н.С., Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Экономическая суть и виды криптовалюты в мире. В статье уточнено понятие «криптовалюта» на основе группировки существующих определений. Исследован исторический путь становления криптовалюты как полноценного денежного средства. Проанализированы свойства, которыми обладают фиатные деньги, и определено, обладает ли такими особенностями криптовалюта. Выведено, с чего формируется первоначальная и рыночная стоимость виртуальной валюты, а также зависимость стоимости от спроса. Указано, что рыночная стоимость криптовалюты состоит из пяти слоев. Перечислены и сгруппированы риски, которым поддаются субъекты криптовалютной деятельности. Классифицирована криптовалюта по разным особенностям. Охарактеризован и осуществлен сравнительный анализ пяти основных видов криптовалют.

Ключевые слова: криптовалюта, деньги, ИТ-технологии, виртуальная валюта, электронные деньги, майнинг, субъекты криптовалют, первоначальная стоимость, спрос на криптовалюту, шифрование, блокчейн, электронный кошелек.

Tanklevskaya N.S., Petrenko V.S., Karnaushenko A.S. The economic essence and types of crypto currency in the world. The concept of “crypto currency” is clarified based on the grouping of existing definitions. The historical way of formation of crypto currency as a full-fledged money means is investigated. The properties, which possess financial money and have such features of crypto currency, are analyzed. It is found out what the initial and market value of the virtual currency is formed, and the dependence of the value on the demand for it. It is noted that the market value of crypto currency consists of five layers. Listed and grouped the risks exposed subjects of crypto currency relations with the use of the virtual currency. Classified crypto currency by different features. A comparative analysis of five main types of crypto currency has been characterized and carried out.

Key words: crypto currency, money, IT-technologies, virtual currency, electronic money, mining, subjects of crypto currency, initial value, demand for crypto currency, encryption, electronic wallet.

Постановка проблеми. Гроші завжди посідали особливе місце в житті кожної людини будь-якої історичної епохи. Вони пройшли еволюцію від бартерного обміну простими товарами до повноцінних розрахунків криптографічними грошима за реальні товари та послуги. Після надання Японією криптовалюти законного статусу грошей та аналізу великих обсягів наявної інформації з цієї проблематики закономірним є питання вирішення сутності, видів та механізму дії криптовалюти як віртуальних грошей, цифрового товару або просто власності. З широким застосуванням комп'ютерних технологій криптовалюта набуває своєї популярності в усьому світі, але не всі розуміють її економічної сутності, функцій та ролі в ринковій економіці сьогодення. Незважаючи на незнання теоретичного аспекту віртуальної валюти, люди на практиці широко її застосовують та вбачають в ній легкий спосіб без посередників, анонімно та швидко розрахуватися за бажаний товар або послугу. Банкіри, науковці та законотворці також неповною мірою розуміють всі аспекти віртуальної валюти та мають лише обмежені знання в цій сфері. Тому криптовалюта, як і кожна економічна категорія, потребує чіткого визначення поняття, згрупування її видів та врегулювання нормативно-законодавчих невідповідностей, які існують сьогодні в Україні та у світі. Все вищевикладене зумовило вибір цієї теми дослідження та постановку завдання, що полягає в доведенні того, що криптовалюта є грошима в повному сенсі цього поняття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На просторах мережі Інтернет можна знайти багато інформації з цієї теми, а також потрібно відзначити, що існує невелика кількість наукових вітчизняних досліджень. Дослідженням цих питань займаються вчені, економісти та фінансисти, такі як, зокрема, А. Квітка [1, с. 111–119], Т. Желюк, О. Бречко [2, с. 50–60], Е. Айганим [3, с. 50–55], Д. Карпиловський [4], О. Зайцева, К. Сомік, А. Бегер, Н. Варфоломєєва, О. Волевіз, Д. Купріянов, О. Чунарев, Н. Поливка, А. Проценко [5], І. Лубенець, І. Трубін. Популярність криптовалюти серед населення нашої країни та всього світу зумовила вибір цієї теми дослідження, яка є актуальною та потребує детального теоретичного висвітлення, адже на практиці її вже активно застосовують.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення економічної сутності та класифікації видів криптовалюти у світі.

Виклад основного матеріалу. Вперше термін «криптовалюта» був оприлюднений в міжнародному журналі “Forbs” в 2011 році в статті “Crypto currency” (Криптографічна валюта) в якій йшлося про систему

Bitcoin [6]. Хоча в 1998 році Вей Дай зазначав, що криптовалюта – це альтернатива взаєморозрахунків без посередників. Сьогодні існує чимало різноманітних визначень поняття криптовалюти, основні з яких авторами згруповані в табл. 1.

Згідно зі статтею 15 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [14] електронні гроші – це одиниця вартості, що зберігається на електронному пристрої, приймається як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі. Але також визначено, що емітентом криптовалюти можуть бути лише банки, які отримали дозвіл на виконання цих операцій (крім банків, які здійснюють емісію електронних платіжних засобів для використання в межах цих банків).

З визначенням, яке надала Верховна Рада України, автори не згодні, можна зазначити, що воно є застарілим та не відповідає ІТ-технологіям сьогодення та потребує адаптації. Тому, проаналізувавши вищенаведену інформацію, можемо запропонувати власне визначення терміна «криптовалюта». *Криптовалюта – це універсальна, віртуальна, децентралізована та конвертована цифрова грошова одиниця, якою можна здійснювати розрахунки за реальні товари, роботи, послуги, а також яка може бути системою накопичення, зберігання та вкладання грошових засобів, яка захищена криптографічним кодом, а емісією якої може займатися кожен бажачий, зберігаючи свою анонімність, а дані про здійсненні взаєморозрахунки наявні у кожного учасника з неможливістю їх фальсифікації.*

Історія створення прототипу криптовалюти розпочинається в 1983 році зі створення шифрованих трансакцій працівниками Каліфорнійського університету в Санта-Барбарі Девідом Чауном [15] та Стефаном Брендсом. Першою і найпопулярнішою криптографічною валютою в світі є Біткойн, алгоритм якого було оприлюднено 31 жовтня 2008 року в статті “Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System” автором під псевдонімом Сатоші Накомото. Становлення біткойну як грошей відбулось в 2010 році, коли американець Ласло Ханеч придбав за 10 000 біткойнів 2 піци в людини з ніком Джерконс, які коштували 50 доларів. Через 2 місяці після придбання ця сума біткойнів коштувала 600 доларів, а вже через рік – 1 млн. доларів. В історії вони є найдорожчими піцями, тому що сьогодні 10 000 біткойнів коштують 38 млн. доларів [6; 7; 8]. Для того щоб довести, що криптовалюта є грошима в повному розумінні, проаналізуємо властивості, які притаманні грошам, а також виявимо, чи володіє ними криптовалюта (табл. 2).

Таблиця 1

Визначення криптовалюти згідно з різними джерелами інформації

№	Визначення криптовалюти	Джерело мережі Інтернет
1	Криптовалюта (від англ. <i>Cryptocurrency</i>) – вид цифрової валюти, емісія та облік якої засновані на асиметричному шифруванні і застосуванні різних криптографічних методів захисту, таких як Proof-of-work та/або Proof-of-stake [6].	Wikipedia
2	Криптовалюта – це цифрова (віртуальна) валюта, одиницею якої є монета (англ. <i>coin</i>). Монета захищена від підробки, оскільки є зашифрованою інформацією, скопіювати котру неможливо (використання криптографії і визначило «крипто» в назві терміна) [7].	Onecoins.info
3	Криптовалюта – це просто обмежені записи в базі даних, які ніхто не може змінити, не виконуючи конкретні умови [8].	blockgeeks.com
4	Криптовалюта – це цифрова або віртуальна валюта, яка використовує криптографію для забезпечення безпеки [9].	investopedia.com
5	Криптовалюта працює за відсутності будь-якого внутрішнього або зовнішнього адміністратора, що дає змогу проводити транзакції (від англ. <i>transaction</i> , лат. <i>transactio</i> – угода, договір), не беручи до уваги всі банківські чи державні умови та обмеження [10].	ua.112.ua
6	Криптовалюта – вид цифрової валюти, емісія і облік якої засновані на асиметричному шифруванні та застосуванні різних криптографічних методів захисту [11].	24tv.ua
7	Криптовалюта – це цифрові грошові засоби з якостями децентралізації, дані про здійснені операції зберігаються у всіх учасників системи, що не дає можливість фальсифікації інформації уже здійснених взаєморозрахунків між учасниками. Суб'єкти системи можуть бути самі собі банкірами, бухгалтерами та нотаріусами [12].	SunandreaS
8	Криптовалюта є унікальною комбінацією цифр, отриманих в результаті складних математичних розрахунків та алгоритмів [13].	osborneclarke.com
9	Криптовалюта – це особливий вид електронних грошей, що є зашифрований спеціальною програмою код, який розраховується за специфічним алгоритмом, що здійснюються групою обчислювальних потужностей, фіксується та зберігається на електронному носії та приймається як засіб платежу, якому притаманні піринговий характер, відкритий код, децентралізація та відсутність гарантованого забезпечення [5].	A. Проценко

Джерело: [5–13]

З табл. 2 виходить, що криптовалюта має деякі властивості, притаманні грошам, а саме однорідність, подільність, портативність, а головне – прийнятність. Такі властивості, як економічність та тривалість використання, тільки надають більше переваг для електронних грошей. Що стосується стабільності вартості, то (беремо до уваги валюту біткойн) вона не піддається інфляції за рахунок обмеженості кількості монет (21 млн. біткойнів). А поки існує на криптовалюту попит, доти вартість буде триматися. Згідно з даними криптовалютних бірж на 25 вересня 2017 року біткойн коштував 3 953 дол. США [16].

На рис. 1 видно початок становлення та підвищення популярності біткойн з найнижчої ціни до сьогоденної. Свого піка популярності та найвищої ціни (на дату дослідження) біткойн здобув 1 серпня 2017 року та коштував 4 718,2 доларів США за 1 біткойн.

Зокрема, первісна вартість криптовалюти формується з комп'ютерної потужності майнера та витрат на електроенергію. Її можна зобразити в простій математичній формулі:

$$K_{\text{пв}} = EM_{\text{вироблена}} + ОП + E, \quad (1)$$

де $K_{\text{пв}}$ – первісна вартість криптовалюти; $EM_{\text{вироблена}}$ – вироблена електронна монета; ОП – обчислювальна потужність; E – затрачена електроенергія на видобутку 1 електронної монети.

А вторинна (ринкова) вартість криптовалюти залежить також від попиту на неї.

$$K_{\text{вв}} = K_{\text{пв}} + П, \quad (2)$$

де П – попит на криптовалюту.

Ціна на криптовалюту не регулюються НБУ, в неї відсутня фіксована вартість, вона не має зовнішнього джерела даних, який би встановлював вартість криптовалюти на певний день та час. Можна зазначити, що ціна на криптовалюту встановлюється лише учасниками криптовалютного суспільства тими, хто бажає придбати, та тими, хто продає її. Попит та пропозиція формують ринкову вартість віртуальних грошей, яка функціонально залежить від багатьох умов, їх можна відтворити за допомогою математичної формули:

$$PBK = \int (B_{\text{сд}}, H_{\text{зз}}, CH_{\text{д}}, CH_{\text{рц}}, DP), \quad (4)$$

де PBK – ринкова вартість криптовалюти; $B_{\text{сд}}$ – вартість криптовалюти сьогоденного дня (внутрішня вартість криптовалюти); $H_{\text{зз}}$ – надія в завтрашнє зростання вартості криптовалюти; $CH_{\text{д}}$ – спекулятивна націнка на дефіцит; $CH_{\text{рц}}$ – спекулятивна націнка на очікуваний ріст ціни завтра; DP – дисконт на ризик.

Ринкова вартість криптовалюти складається з таких шарів.

1) Ціна криптовалюти сьогодні. Це внутрішня вартість на сьогодні, які прибутки криптовалюта може дати зараз.

2) Надія в завтрашнє зростання ціни. Це означає те, що прибуток від операцій з криптовалютою збільшиться в близькому майбутньому. Саме надія та віра в те, що криптовалюта в майбутньому принесе збільшення доходів, і спонукають користувачів сплачувати за віртуальну валюту в декілька разів більшу ціну, ніж вона є. Ось це і формує наступний шар вартості.

3) Спекулятивна націнка на дефіцит. Беручи за приклад біткойн, можна зазначити, що кількість біткойн

обмежена (дефіцит), а бажаючих його придбати багато, тому власники біткоїн користуються цим та в результаті завищується ціна.

4) Спекулятивна націнка на очікуваний ріст ціни. Кожен бажаючий може подивитися статистику курсів біткоїн. Вона вказує на те, що курс постійно росте. Відповідно, у користувачів є надія на те, що курс буде також зростати, але немає гарантій, що вона справді виросте.

5) Дисконт на ризики. Внутрішня ціна на біткоїн становить 400-500 дол. США, а з урахуванням всіх факторів ринкова ціна становить 3 700–4 000 дол. США. Різниця між цими цінами дуже велика, що утворює багато ризиків для користувачів криптовалюти [4].

Можна зазначити, що від думки окремої невеликої соціальної групи залежить ринкова вартість віртуальної валюти. Ціна на криптовалюту залежить від вподобань криптоспільноти, а також його надії та

віри в майбутнє зростання курсу віртуальної валюти. У зв'язку з цим працюють ринкові закони попиту та пропозиції. Якщо попит на криптовалюту почне падати, а пропозиція буде зростати, то, як наслідок, ринкова вартість почне зменшуватися, ймовірно, навіть впаде до нуля, оскільки віртуальна валюта нічим не підтримується.

Згідно з дослідженням з порівняння біткоїн з іншими фінансовими активами, яке замовило Coinbase, прибутки від таких інвестиційних вкладів надзвичайно високі та набагато перевищують ризики [17]. Коефіцієнт ефективності вкладів (коефіцієнт Шарпа) показав, що криптовалюта набагато прибутковіше, ніж акції та облігації. Але якщо проаналізувати дані криптовалютних бірж, то можна зазначити, що ризики втратити всі свої кошти також дуже великі. Існують такі ризики, з якими стикаються користувачі криптовалюти, як волатильність, курсовий ризик, ліквідність, шахрайство та



Рис. 1. Курс біткоїн до долара США за період з 1 січня 2013 року по 25 вересня 2017 року на світовій біржі Bitfinex [16]

Таблиця 2

Властивості фіатних грошей та криптовалюти

Властивості грошей	Властивості криптовалюти
Стабільність вартості	Вартість нічим та ніким не підтримується, адже є лише математичним алгоритмом вирахування. На вартість впливає лише попит на криптовалюту.
Економічність	Держава не несе витрат на друк криптовалюти, оскільки вона є децентралізованою та зберігається в електронних гаманцях. Затрати на електроенергію несуть добувачі (майнери) криптовалюти.
Тривалість використання	Монети випускаються лише як подарунки та для колекціонування.
Однорідність	Залежить від виду криптовалюти, за класичну міру вартості прийнято Біткоїн.
Подільність	Також ділиться на менші частинки. Наприклад, 1 біткоїн становить 100 000 000 сатоші.
Портативність	Є навіть більш портативними, ніж готівка. Досить лише підключення до мережі Інтернет та ключа до електронного гаманця для здійснення операції.
Прийнятність	Перший обмін на реальний товар було здійснено в травні 2010 року. Сьогодні в світі активно встановлюють біткойно-банкомати з обміну біткоїнів на фіатні гроші, і навпаки. Криптовалютою можна розрахуватися в магазинах та кафе.

банкрутство бірж, заборони на законодавчому рівні, переоцінка інвестиційних очікувань, ризик роздування мильної бульбашки та ризик неправильно прийнятого рішення. Автори вважають, що вартість криптовалюти неймовірно завищена, а ризики з її примноженням за рахунок коливань курсів на криптовалютних біржах дуже великі.

Що стосується суб'єктів криптографічних відносин, то їх можна поділити на дві групи: користувачі (інвестори, вкладники) та добувачі (майнери, шахтарі або фермери).

Засалом всі віртуальні валюти відрізняються одна від одної лише криптографічним кодом та алгоритмом, за допомогою якого здійснюється розрахунок математичних задач та, як наслідок, здійснюється емісія електронних монет.

Криптовалюту умовно можна класифікувати за такими ознаками.

1) За програмним кодом.

– за основу взята система кодування Біткойн (форк): чистий алгоритм хешування (форк SHA-256): Біткойн, Неймкойн, Піркойн, Біткойн Кеш; вдосконалений алгоритм хешування (scrypt): Лайткойн, Догкойн, Новакойн; Х-алгоритм хешування (X-11, X-13, X-15): Даркойн; інші (N-Script, SHA3(Кецсак), Scrypt-jane, Groestl, CryptoNote): Монеро.

– новий програмний код, створений з «нуля»: Ріппл, Нексткойн;

– криптовалюта другого покоління (Крипто 2.0): Мастеркойн, Ефіріум, Колоредкойн.

2) За швидкістю транзакцій електронних монет:

– займає менше секунди: Ріппл, Даркойн (Даш), Ефіріум, Монеро;

– займає 2,5 хвилини: Лайткойн, Догкойн, Ріппл;
– займає більше 2,5 хвилин: Біткойн, Біткойн Кеш, Колоредкойн.

3) За інфраструктурою (наявність банкоматів обміну, ПОС-термінали, платіжні системи для інтернет-магазинів тощо):

– розвинена: Біткойн, Ефіріум, Біткойн Кеш;

– нерозвинена: Лайткойн, Монеро, Догкойн тощо.

Найпопулярнішими криптовалютами є Біткойн, Лайткойн, Ріппл, Біткойн Кеш, Ефіріум. В табл. 3 здійснено порівняльну характеристику п'ятірки лідерів серед криптографічних валют світу.

Сьогодні створено більше 1 000 видів криптовалют, з яких 90 є реально працюючими, а інші створені для розваги та втіхи, адже криптографічний код відомий і може бути застосований кожним бажаним створити власну віртуальну валюту.

Висновки. Криптовалюта протягом 30 років завоювала і продовжує підкоряти світове суспільство. На нашу думку, віртуальна валюта є феноменальним продуктом сьогодення, який в майбутньому може повністю витіснити фіатні гроші. Кількість користувачів та добувачів криптовалюти постійно збільшується за рахунок того, що стрімко відбувається капіталізація віртуального ринку. Це прозорий фінансовий інструмент, яким можна швидко та без посередників здійснити транзакції у віддалені куточки світу за допомогою одного єдиного кліку на власному гаджеті чи комп'ютері. Без сумніву, криптовалюта має свої недоліки, головним з яких є можливість використання її в тіньовому бізнесу та тероризмі, але переваг в неї набагато більше. Головне завданням держави в процесі становлення криптовалюти полягає в тому, щоб

Таблиця 3

Характеристика найпопулярніших криптовалют світу

Назва	Тікер	Ціна в USD	Ринкова капіталізація	Обсяг (%)	Ціна в BTC	Характеристика
Bitcoin	BTC	3 921,3	65,05 \$	40,56%	1	Засновник – Сатоші Накомото. кількість монет – 21 млн. BTC. Є золотою електронною криптовалютою. Має безліч форків. Децентралізований випуск монет. Мінімальна комісія за транзакції. Використовує алгоритм доказу роботи.
Ethereum	ETH	289,49	27,38 \$	13,55%	0,0733667	Засновниками є Віталік Бутерін та Гевін Вуд. Емісія необмежена. В межі системи існує інфляція від 0,5–2% за рік.
Bitcoin Cash	BCH	451,71	7,43 \$	6,28%	0,113632	Форк Біткойна, який відколовся в 2016 році і пройшов багато технологічних перешкод перед тим, як функціонально та безпомилково запрацювати. Головною особливістю було те, що добувалися монети Біткойн Кеш, а зараховувалися до гаманців Біткойн. Але цю помилку вдалося виправити, сьогодні працює без помилок.
Ripple	XRP	0,18928	7,17 \$	1,86%	0,00004758	Засновник – Джек МакКалейб. Кількість монет – 100 млн. Використовує алгоритм «принципу довіри» між серверами системи Ріппл. Всі транзакції записуються в «реєстр», який зберігається у кожного користувача. Кожну хвилину створюється новий реєстр.
Litecoin	LTC	52,880	2,78 \$	6,83%	0,0133162	Засновник – Чарльз Лі. Кількість монет – 84 млн. Є срібною електронною криптовалютою. Чистий форк Біткойна. Використовує алгоритми доказу роботи. Швидше підтверджуються транзакції. Окупність майнінга здійснюється швидше.

Джерело: згруповано авторами на підставі [6–19]

не гальмувати процес, який вже на повну швидкість успішно працює, а стимулювати його. В Україні відсутній правовий статус криптовалюти, у зв'язку з чим потрібно на законодавчому рівні прийняти той факт, що цифрова валюта активно застосовується та добувається на території нашої країни. Подальші

дослідження потрібно спрямувати саме на узаконення криптовалюти та її майнінг на території України, розроблення чіткого плану оподаткування операцій з цифровою валютою, а також створення органу з ІТ-фахівцями, які б відслідковували операції з фінансування незаконного бізнесу та не допускали їх.

Список використаних джерел:

1. Квитка А. Криптовалюта: сущность и тенденции развития в современных условиях / А. Квитка, Е. Зайцева // *Економічна теорія та право*. – 2015. – № 1. – С. 111–119.
2. Желюк Т. Вирокістання криптовалюти на ринку платежів: нові можливості для національних економік / Т. Желюк, О. Бречко // *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. – 2016. – № 3. – С. 50–60.
3. Айганим Е. Використання криптовалют як альтернативне вирішення проблем світової валютної системи / Е. Айганим // *Проблеми економіки*. – 2014. – № 2. – С. 50–55.
4. Карпиловский Д. Инвестиции в криптовалюты чужими руками / Д. Карпиловский. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cryptonet.biz>.
5. Правове регулювання електронних грошей в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 «Адміністративне право та процес; фінансове право; інформаційне право». – Ірпінь, 2016. – 23 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nusta.edu.ua/wp-content/uploads/2017/06>.
6. Криптовалюта // Wikipedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ru.wikipedia.org/wiki/Криптовалюта>.
7. Что такое криптовалюта? // Onecoins [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://onecoins.info/chto-takoe-kriptovalyuta.html>.
8. What is Cryptocurrency: Everything You Need to Know [Ultimate Guide] // Blockgeeks [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://blockgeeks.com/guides/what-is-cryptocurrency/gh>.
9. Cryptocurrency // Investopedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investopedia.com/terms/c/cryptocurrency.asp>.
10. Альтернативні гроші: Чому все більше країн світу визнають криптовалюти // ua.112.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ua.112.ua/statji/alternativni-hroshi-chomu-vse-bilshe-krain-svitu-vyznaiut-kriptovalyuty-364338.html.
11. Мастер-класс по криптовалютам: зачем этому учиться? // 24tv.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://24tv.ua/ru/kriptovaljuta_cho_jeto_kak_rabotaet_bitcoin_kak_zarabotat_i_riski_n858217.
12. Криптовалюта что это? Доходчиво и ясно // Youtube [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.youtube.com/watch?v=tc1-V4jh4DE>.
13. Bitcoin regulation: UK position and Osborne Clarke's survey // Osborneclarke [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.osborneclarke.com/insights/bitcoin-regulation-uk-position-and-osborne-clarkes-survey>.
14. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 5 квітня 2001 року № 2346-III із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 1 липня 2015 року № 569VIII (569-19) // *Відомості Верховної Ради України*. – 2015. – № 33. – С. 327.
15. Chaum D. *Advances in Cryptology Proceedings of Crypto 82* / D. Chaum. – New York : Springer US, 1984. – 396 p.
16. BITCOIN Cryptocurrency // Investing. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.investing.com/crypto/bitcoin>.
17. Bitcoin has come roaring back – but so have the risks // Coinspot. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://coinspot.io/technology/ethereum>.
18. Build unstoppable applications // Ethereum. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ethereum.org>.
19. Дмитрий Fin Magnit. Биткойн Кеш: обзоры, прогнозы / Дмитрий Fin Magnit // Fin Magnit. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://finmagnit.com/bitcoin-kesh-bitcoin-cash-bch-bcc-obzor-prognozy>.

Ярыев Самир Сафар оглы,
аспирант кафедры «Финансовые рынки»,
Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетмана

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРЕДИТНО-ДЕФОЛТНЫХ СВОПОВ В УПРАВЛЕНИИ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ

Ярыев С.С. Использование кредитно-дефолтных свопов в управлении кредитным риском. В статье определены экономическая природа и механизм функционирования CDS в разрезе эффективного перераспределения кредитного риска. Исследованы особенности динамики номинального объема мирового рынка CDS, валовой рыночной стоимости и чистой рыночной стоимости CDS. Рассмотрены разновидности и области применения CDS. Исследована объективность моделей оценки CDS в зависимости от основы для оценки стоимости CDS.

Ключевые слова: мировой финансовый рынок, кредитный дефолтный своп, корзинный своп, корзинный своп к первому дефолту, кредитный риск, хеджирование, деривативы.

Яриєв С.С. Використання кредитно-дефолтних свопів в управлінні кредитним ризиком. У статті визначено економічну природу і механізм функціонування CDS в розрізі ефективного перерозподілу кредитного ризику. Досліджено особливості динаміки номінального обсягу світового ринку CDS, валової ринкової вартості і чистої ринкової вартості CDS. Розглянуто різновиди і сфери застосування CDS. Досліджено об'єктивність моделей оцінки CDS залежно від основи для оцінки вартості CDS.

Ключові слова: світовий фінансовий ринок, кредитний дефолтний своп, кошиковий своп, кошиковий своп до першого дефолту, кредитний ризик, хеджування, деривативи.

Yaryev S.S. Option for use credit deflected swaps in the management of credit risk. In the article the economic nature and the functioning of CDS in terms of efficient redistribution of credit risk. The features of the dynamics of the nominal volume of the world market CDS, the gross market value and net market value of the CDS. Proved that more objective indicators of total credit risk financial institutions are gross market value of the CDS and the net market value of CDS. We consider the variety and scope of CDS.

Key words: international financial market, credit default swap, basket default swap, first of basket to default swap, default, credit risk, hedge, derivative.

Постановка проблемы. Кредитный дефолтный своп (CDS) создавался в расчете на покрытие неоплат по ценным бумагам, в данном случае обеспечение долговых обязательства (CDO), которые были основным продуктом ипотечного рынка. Изначально был необходим дефолт основного инструмента, чтобы можно было использовать покрытие в виде кредитного дефолтного свопа (CDS). В определенный момент ситуация изменилась и больше не требовался дефолт по основному инструменту. Достаточно было просто снижения ее стоимости, и компаниям, заключившим договор кредитно-дефолтного свопа, приходилось выносить залог, равный по сумме просадке в стоимости. Хотя никто толком не знал, сколько CDO (обеспечение долговых обязательств) потеряло в цене. Это изменение сыграло основную роль в возникновении рецессии, которую мы проживаем в настоящее время, особенно на Уолл-стрит. Количественная и качественная оценка кредитного риска компании является одним из основных компонентов инвестиционного процесса, который используется практически во всех сферах финансово-экономической деятельности. Инвестирование в долговые инструменты или продукты требует оценки кредитного риска, например покупка облигаций и векселей, открытие кредитных линий, синдицированное кредитование, операции РЕПО, лизинговые

операции. Кредитные риски актуальны для договоров слияния и поглощения (M&A соглашений), для коммерческой деятельности, например для отгрузки покупателю товара или сырья в рассрочку. Следует отметить, что инвестирование в финансовые инструменты, по своей природе не содержащие кредитного риска, также требует его оценки. Так, например, все внебиржевые срочные контракты содержат контрагентский риск, являющийся не чем иным, как кредитным риском противоположной стороны договора.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы минимизации кредитных рисков через механизм функционирования кредитных дефолтных свопов, усиление регулированности и прозрачности рынка кредитных деривативов, способы уменьшения части спекулятивной составляющей в пользу хеджирования в механизме торговли кредитными дефолтными свопами исследованы в трудах ведущих отечественных и зарубежных ученых, в частности в работах Ф. Блэка, Д. Дюффи, А. Лобанова, М. Майера, В. Мезенцева, Г. Моргенсон, Я. Подвысоцкого, К. Синглетона, А. Чугунова, В. Шаврук, М. Шоулза. Увеличение залога означало необходимость в огромных резервах наличных средств. Какой бы крупной ни была ваша компания, рост залога становится серьезной проблемой, которая в итоге привела бы к краху нескольких

компаний и ко всем трудностям, с которыми столкнулась “AIG” (American International Group). К требованию были предъявлены обязательства на миллиарды долларов. В конечном итоге в подобной ситуации у вас рано или поздно заканчиваются наличные, что в общем-то и произошло. Одной из проблем было установление стоимости обеспечения долговых обязательств (CDO). Некоторые компании не имели возможности оценки через свободные торги, поскольку CDO не торговались ни на одной бирже. Такая ситуация сложилась при администрации Билла Клинтона. Министерство финансов, которым тогда руководил Роберт Рубин, завернуло предложение о создании биржи для CDO (обеспечение долговых обязательств) и регулирование кредитно-дефолтных свопов. В итоге каждая фирма, выступающая в роли брокера, устанавливала свою цену на CDO. Как вообще можно определить размер обеспечения для инструмента, не зная его цены? “Goldman Sachs” устанавливали самую низкую цену на CDO, а поскольку “AIG” и “Financial Products” активно сотрудничали, то “Goldman Sachs” требовали от них все больших выплат по залогу до тех пор, пока у них попросту не кончились деньги. Здесь стоит сказать, что страховые компании в массе своей были очень и очень платежеспособны, а их деятельность регулировалось государством. Их капитал не мог быть использован на сторонние нужды. Они были защищены интересами всех держателей страховых полисов, были защищены законодательством штатов, не федеральным законодательством, которое не регулирует деятельность страховых компаний. Когда у “AIG” закончились денежные средства, они обратились к федеральному резерву за помощью. Это произошло в тот период, когда у “Bear Stearns” возникли проблемы. И в конечном итоге “JPMorgan Chase” купил “Bear Stearns”. После этого случилось банкротство “Leman Brothers”, что ударило практически по всем банкам. Потеря доверия, последовавшая за банкротством “Leman Brothers”, напугала финансовый мир. При этом решение проблем носило хаотичный характер, к примеру, “Goldman Sachs” и “Morgan Stanley” перед лицом грозивших им проблем получили статус банковского холдинга, что дало им постоянный доступ к прямому кредитованию со стороны ФРС.

В США при администрации Билла Клинтона развивалась идея о том, что собственное жилье должно быть доступно каждому. Каждый должен иметь право на свой дом. Вот только не было большого различия, может ли человек это себе позволить. Исторически в США ипотечные кредиты выдавались местными банками, которые знали заемщика и были готовы с ним работать, если возникали проблемы. Когда администрация Билла Клинтона приняла решение расширить рынок недвижимости, “Fannie Mae” (FNMA) и “Freddie Mac” (FHLMC) выкупали ипотечные кредиты у этих местных банков, которым оставалось просто обслуживать ипотечный кредит без какого-либо дальнейшего финансового участия, и очевидно, что многие влезли в ипотечные кредиты и приобрели дома, которые не могли себе позволить. Это и стало одним из источников последовавшего затем кризиса. Затем некоторые из инвестиционных банков решили, что они должны быть креативными и начали создавать новые финансовые продукты. Они сформировали на рынке ипо-

течных кредитов некий продукт и заявили, что в его состав входят кредиты восточных штатов, западных, южных и северо-восточных. Они достигли потрясающей диверсификации, превращающей эти продукты в аналог инструментов с рейтингом AAA. Рейтинговые агентства “Moody’s” и другие утверждали, что такая диверсификация заслуживает рейтинга AAA.

В связи с этим актуальными становятся производные финансовые инструменты, отображающие рыночную оценку кредитного риска определенного актива (долговой ценной бумаги, портфеля, отдельной компании или государства) практически в режиме реального времени. Такими инструментами являются кредитные дефолтные свопы (Credit Default Swap – CDS). Невзирая на значительное количество научных разработок, проблема оценки стоимости кредитного дефолтного свопа сегодня не решена. Стохастическая природа кредитного дефолтного свопа в механизме перераспределения кредитного риска, адекватность вариантов структурных и редуцированных моделей определения справедливой стоимости CDS требуют дальнейших научных исследований, что обуславливает постановку цели данной статьи.

Формулирование целей статьи. Целью статьи является определение направлений использования кредитного дефолтного свопа для эффективного перераспределения кредитного риска путем его справедливой рыночной оценки. Достижение отмеченной цели очерчивает следующий круг заданий: определить экономическую природу и механизм функционирования CDS в разрезе эффективного перераспределения кредитного риска; исследовать особенности динамики номинального объема мирового рынка CDS, валовой рыночной стоимости и чистой рыночной стоимости CDS; определить разновидности и области применения CDS; исследовать объективность моделей оценки CDS в зависимости от основы для оценки стоимости CDS. Объектом исследования является механизм функционирования CDS. Предмет исследования составляют направления использования CDS для эффективного перераспределения кредитного риска. В целом определение направлений использования CDS для эффективного перераспределения кредитного риска путем его справедливой рыночной оценки основывается на системно-структурном подходе.

Изложение основного материала. Кредитно-дефолтный своп (CDS) – кредитный дериватив (своп), договор, согласно которому покупатель на основе разовых или регулярных взносов платит премию за кредитный риск эмитенту, принимающему на себя обязательство погасить выданный покупателем кредит третьей стороне в случае невозможности погашения кредита должником (дефолт третьей стороны). Покупатель получает ценную бумагу, гарантирующую обязательный возврат суммы выданного кредита или приобретенного долгового обязательства. В случае дефолта покупатель передает эмитенту долговые бумаги (кредитный договор, облигации, векселя), а в обмен получает от эмитента компенсацию на сумму долга плюс неуплаченные проценты, а также те, которые должны быть начислены к дате погашения. Существуют две формы компенсации, а именно денежная компенсация и физическая поставка актива. Первая форма предусматривает покрытие эмитентом убытка покупателя

в размере разницы между нарицательной и реальной стоимостью актива. В случае физической поставки эмитент CDS обязан откупить определенный в контракте актив за определенную цену. Таким образом, риск относительно неблагоприятного изменения цены актива переходит на эмитента.

Дефолтные свопы могут использоваться кредиторами для хеджирования рисков неплатежа по ссудам. Банки и корпорации со значительным объемом дебиторской задолженности используют дефолтные свопы для управления капиталом или риском концентрации.

Покупка дефолтных свопов в соответствии с предоставленными займами позволяет банкам предложить для обеспечения своих кредитов или других обязательств гарантию оплаты в форме приобретенного дефолтного свопа, улучшающего структуру кредитного портфеля. CDS могут применяться в схемах дробления или переупаковки облигаций для перестраховки кредитного риска в случае высокой стоимости привлечения ресурсов, а также с целью спекуляций. Международная ассоциация свопов и деривативов (International Swap and Derivatives Association, ISDA) в 1997 году выпустила полную версию стандартной формы подтверждения для операций с дефолтными свопами. Документация ISDA предоставляет полный перечень кредитных случаев и определяет порядок их наступления.

В 2007 году Чикагская товарная биржа создала регулируемую федеральным законодательством площадку для торговли CDS, однако банки отдают предпочтение внебиржевому рынку, поэтому его считают внебиржевым инструментом. Период 2007–2008 годов характеризуется максимальными объемами торгов CDS (50–60 трлн. дол. США в год). Центром торговли CDS является Лондон. Торговлю CDS осуществляли инвестиционные банки, пенсионные фонды, страховые компании и частные спекулянты. Одними из самых больших операторов на рынке CDS были инвестиционный банк “Lehman Brothers” и страховая компания “AIG”. Однако, как показало банкротство “Lehman

Brothers”, использование CDS остается достаточно рискованным инструментом, поскольку до последнего времени он не контролировался ни биржами, ни государственными структурами. Требования Базеля III предусматривают установление определенных видов контроля и регулирование выпуска и оборота CDS [2].

Существенный рост объема рынка CDS связан с внедрением в практику коммерческих банков структурированных кредитных инструментов ипотечного кредитования с усилением регулирования внебиржевого рынка путем стандартизации соглашений с кредитными деривативами, которая окончательно введена ISDA в 2003 году, с существенным усилением требований к финансовым учреждениям относительно управления рисками. Вместе с тем следует отметить, что возрастание объемов рынка CDS до 2007 года включительно связано также с общими тенденциями на внебиржевом рынке производных финансовых инструментов вообще и рынка кредитных деривативов в частности (рис. 1).

В связи с тем, что каждый участник рынка может одновременно покупать и продавать CDS на один и тот же базовый актив, более объективными показателями суммарного кредитного риска, сгенерированного финансовыми учреждениями, на наш взгляд, является валовая рыночная стоимость CDS и чистая рыночная стоимость CDS, рассчитываемая как сумма валовой (чистой) приобретенной (или проданной) защиты всеми участниками рынка. Чистая рыночная стоимость CDS определяется для каждого участника рынка как разница между приобретенными и проданными CDS на один и тот же дефолт базового актива (кредитное событие). Динамика валовой рыночной стоимости CDS и чистой рыночной стоимости CDS приведена на рис. 2. Статистика чистой рыночной стоимости CDS доступна лишь с 2011 года.

Экономическая природа и механизм функционирования CDS в разрезе эффективного перераспределения кредитного риска.

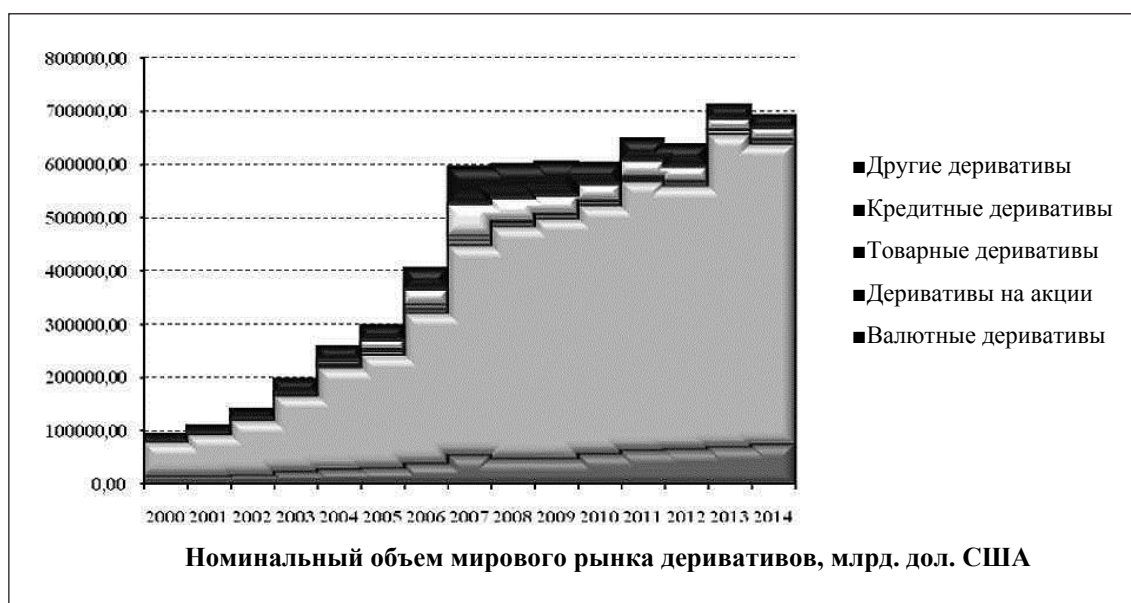


Рис. 1. Динамика мирового внебиржевого рынка производных финансовых инструментов

Источник: составлено автором по данным [4]

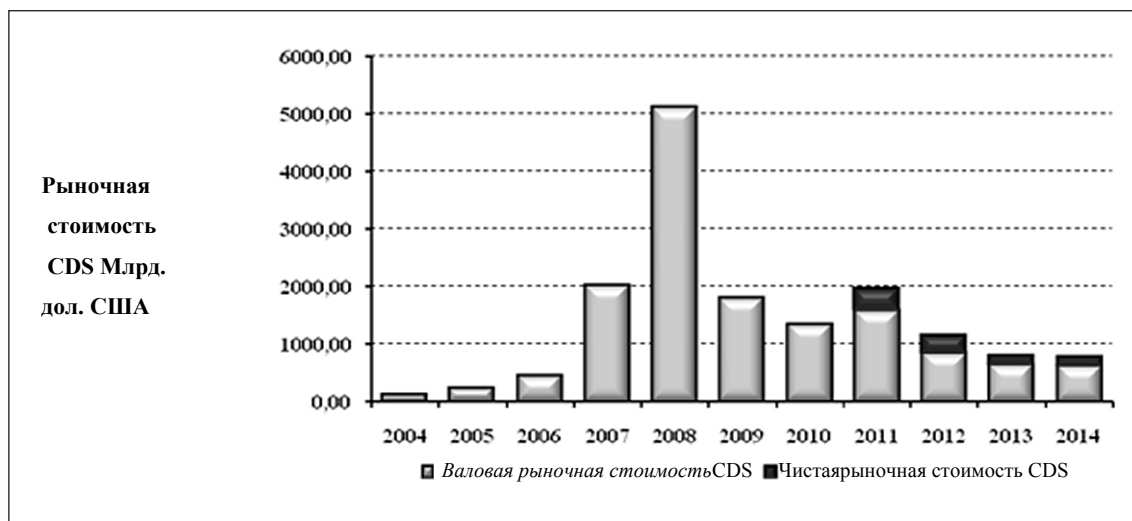


Рис. 2. Динамика валовой рыночной стоимости CDS и чистой рыночной стоимости CDS

Источник: составлено автором по данным [4]

CDS является своп-контрактом, по условиям которого покупатель CDS осуществляет ряд платежей продавцу и в обмен получает доход, если кредитный инструмент, обычно облигация или ссуда, становится дефолтным. Теоретически базовыми активами CDS могут быть различные инструменты или даже обстоятельства, если существует вероятность их ненаступления, а именно ценные бумаги, портфели активов, отдельные компании или государства, товары, валюта, процентные ставки, уровень инфляции, официальная статистическая информация и тому подобное. Договоры с CDS являются долгосрочными и крайне сложными, контрагенты должны иметь высокие рейтинги, иногда необходима дополнительная система обеспечения. Другими словами, CDS является договором между двумя сторонами: одна делает регулярные взносы другой стороне, которая берет на себя обязательство погасить предоставленный кредит (или облигации) в случае дефолта третьей стороны, то есть должника. Первая сторона – «покупатель защиты» – получает своего рода страховку. Вторая сторона – «продавец защиты» – обеспечивает эту защиту. Третья сторона – «предмет соглашения» (reference entity) – может обанкротиться или отказаться от погашения долга [5]. Механизм функционирования CDS приведен на рис. 3.

Таким образом, покупатель CDS переводит свои риски по предоставленному кредиту или приобретенным облигациям на продавца CDS, за что и осуществляет ему регулярные платежи. Фактически покупатель принимает на себя обязательство погасить кредит третьей стороны, если должник самостоятельно не сможет этого сделать. Покупатель CDS отдает продавцу долговые бумаги, которые могут включать кредитный договор, облигации, векселя, а получает в обмен сумму долга и проценты, оставшиеся до даты погашения. Следовательно, кредитным событием в данном случае является дефолт третьей стороны, то есть предмета договора.

Дефолт (Default) – невыполнение условий кредитного договора или иных условий, связанных с долговыми обязательствами или ценными бумагами; кото-

рое характеризует несостоятельность юридического лица (корпоративный дефолт) или государства (суверенный дефолт) полностью или частично выполнить свои долговые обязательства.

Различают два вида дефолта, а именно обычный дефолт (банкротство) и технический дефолт. Обычный дефолт характеризует несостоятельность заемщика выполнить свои обязательства, что приводит к его банкротству. В случае банкротства банка осуществляется процедура его ликвидации, предвиденная национальным банковским законодательством. Если дефолт объявляет государство, то урегулирование проблемы осуществляется на международном уровне. Признаком технического дефолта является нарушение заемщиком любых условий кредитного договора (отказ или невозможность оплатить проценты, не предоставление предусмотренных договором документов и тому подобное) или иного долгового обязательства, но потенциально при определенных условиях заемщик может выполнить настоящий договор. После объявления кредитором технического дефолта должника осуществляется процедура реструктуризации долга, могут быть изменены его условия, одни долговые обязательства могут быть заменены другими и тому подобное. Обычно технический дефолт не приводит к банкротству заемщика.

Следует отметить, что кредитным событием для использования CDS может быть также реструктуризация компании, банкротство или снижение кредитного рейтинга экономического субъекта. Следовательно, CDS является финансовым инструментом защиты от дефолта. В случае дефолта базового актива, на который выписан CDS, поставка по контракту может предусматривать физическую поставку базового актива покупателем защиты в обмен на номинал CDS или денежные расчеты, то есть продавец защиты платит покупателю разницу между номиналом CDS и ликвидационной стоимостью базового актива (покрытием).

Экономическая природа CDS предусматривает решение проблем снижения кредитного риска действующих и потенциальных кредитов и высвобождения резервов банков, созданных под проблемную задол-

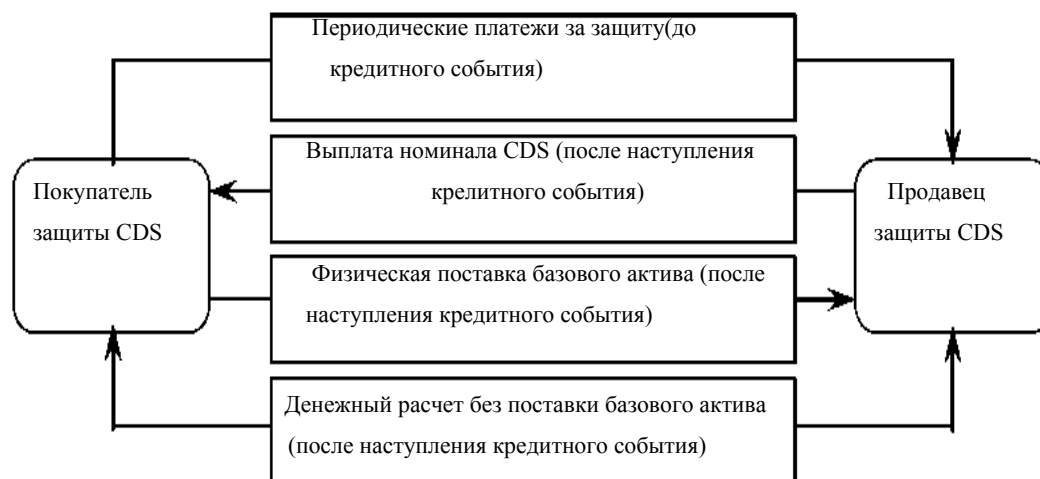


Рис. 3. Механизм функционирования CDS

Источник: [1, с. 45]

женность. Другими словами, покупка CDS позволяет банкам продать риск по активу, не продавая сам актив, уменьшить резервы, то есть «замороженные» активы, и при этом получить защиту от дефолта заёмщика. Следует отметить, что до появления CDS единственным способом застраховаться от кредитных рисков в банковском бизнесе было формирование резервов.

Для уточнения экономической сущности CDS целесообразно провести параллель со страхованием. Процесс страхования предусматривает оплату покупателем определенной суммы премии, гарантирующей в случае наступления страхового события, указанного в контракте, получение определенной суммы денег. Таким образом, получив страховой полис, страхователь, как правило, ожидает наступления страхового события. Вместе с тем покупатель CDS не получает базовые ценные бумаги, не использует никаких форм кредитных вложений и не несет потерь от наступления дефолта.

Разновидности и области применения CDS.

Разновидностью CDS является так называемый корзинный своп (Basket Default Swap – BDS), в котором базовым активом является набор («корзина», пул) ссуд или облигаций. Выплаты по такому свопу имеют индивидуальную структуру и в общем случае не являются простой суммой выплат по кредитным свопам на составляющие «корзины» активов. Так, объем кредитной защиты может быть ограничен сверху определенной фиксированной суммой, при условии полной оплаты которой следующие дефолты любых активов из «корзины» уже не будут покрываться защитой.

Отдельным видом BDS является «корзинный» своп к первому дефолту (First-of-Basket-to-Default Swap – FBDS), который предусматривает выплату возмещения в случае наступления дефолта по любому, но только одному активу из «корзины», после чего действие свопа прекращается. При прочих равных условиях своп к первому дефолту будет стоить дороже для покупателя защиты, чем отдельный кредитный своп на любой актив из «корзины», но вместе с тем он будет стоить дешевле, чем портфель кредитных свопов на каждый актив из «корзины» отдельно. Покупатель защиты стремится заключить такой своп для наименее

коррелируемых активов, при этом его стоимость будет тем выше, чем ниже корреляция между наступлением дефолта по разным активам [5, с. 422].

Следует отметить, что CDS был создан как инструмент хеджирования кредитного риска и инструмент передачи кредитного риска актива между контрагентами за плату, но достаточно быстро CDS стал спекулятивным инструментом, который используется для игры на колебаниях цены. На данный момент область применения CDS можно условно разделить на такие составляющие:

1) хеджирование кредитного риска базового актива, на который выписан CDS; в этом случае в качестве покупателей CDS выступают владельцы рискованного актива, покупающие CDS на сумму, не больше величины долга; данный сегмент рынка CDS не является преобладающим по объему;

2) хеджирование кредитного риска других активов за счет CDS; при этом определяющей предпосылкой является наличие стойкой корреляционной связи между ценой CDS и ценами базовых активов;

3) спекулятивная торговля CDS.

Модели оценки стоимости CDS.

Предметом научной полемики нынешнего времени среди отечественных и зарубежных ученых является объективность моделей оценки стоимости CDS. В зависимости от особенностей основы для оценки стоимости CDS существующие модели делятся на такие группы:

– модели оценки CDS на основе стоимости хеджирования;

– модели оценки CDS, основанные на интенсивности дефолтов, упрощенные или редуцированные модели;

– модели оценки CDS на основе кредитного рейтинга;

– модели оценки CDS, основанные на стоимости компании, или структурные модели [6].

Первые две группы моделей предусматривают использование не фундаментальных показателей компании, а лишь стоимости (прибыльности) оборотных инструментов, поэтому результат оценки CDS является производным от оценок других инструментов. Модели

оценки CDS на основе кредитного рейтинга и структурные модели оценки CDS предполагают использование фундаментальных показателей компании. Таким образом, структурные модели предусматривают использование показателей финансовой отчетности компании, которые в условиях экономики Украины не интегрируют риски, а редуцированные модели основаны на рыночной оценке долговых инструментов компании, то есть объективно точнее.

Вместе с тем следует отметить, что в редуцированных моделях точность оценки CDS зависит от корректности построения кривой кредитного спреда и оценки коэффициента покрытия. В связи с этим следует использовать бутстрэппинг, а также сплайн-метод для оценки срочной структуры процентных ставок или параметрические методы построения кривой кредитного спреда (константные, линейные, квадратичные кривые или моделируемые кривые). Для оценки коэффициента покрытия целесообразно использовать метод Монте-Карло, модель Альтмана, статистическую оценку на основе исторических данных о стоимости долговых активов после дефолта.

Кроме того, структурные модели предусматривают использование исторической волатильности, что снижает точность оценки CDS в сравнении с волатильностью, основанной на рыночной стоимости опциона, которая является будущей волатильностью базового актива, оцениваемого участниками рынка в текущий момент. В качестве безрисковой ставки можно использовать ставку LIBOR разного срока или ставку межбанковского РЕПО. Хотя данные ставки являются условно безрисковыми, их использование существенно увеличивает точность оценки CDS на компанию.

Заметим, что CDS не позволяют полностью избежать кредитного риска. Покупатель кредитной защиты значительно снижает кредитный риск по базовому активу, однако одновременно испытывает риск невыполнения обязательств продавцом защиты. Таким образом, хеджирование через CDS будет эффективным лишь при низкой корреляции между дефолтом базового актива и дефолтом контрагента по свопу. Кроме того, такие «гибридные» инструменты, как облигации, обеспеченные пулом ссуд (CLO) или пулом ипотек (CMO), можно подать как облигацию плюс «корзинный» своп, при этом максимальный размер потерь по этим инструментам ограничивается суммой, изначально инвестированной в облигации (плюс возможный прирост резервов).

Рынок CDS не регулируется ни биржами, ни государственными структурами, которые являются причиной его бурного развития в количественном (количество заключенных договоров) и качественном (количество нововведений) аспектах, а также обеспечивает высокую гибкость параметров данного производного финансового инструмента. Многие эксперты считают данную особенность рынка CDS одной из причин мирового финансового кризиса и предлагают избегать инвестиций в финансовые деривативы в пользу технологических инноваций и экономической инфраструктуры.

По мнению Мартина Майера, кредитные деривативы являются источником неограниченного левириджа, что приводит к высокой нестабильности мировой финансовой системы. Кроме того, использование

кредитных деривативов угрожает банкам потерей контроля над «качеством» должников и ссуд, что противоречит эффективности управления кредитными рисками [7].

Шоулз Майрон придерживается позиции категорического запрета финансовых деривативов для торговли на внебиржевых рынках из-за угрозы усиления нестабильности международной финансовой системы из-за постоянной генерации финансовыми деривативами неограниченного финансового рычага [8, с. 271–286].

По мнению некоторых авторов, кроме цикличности экономических процессов, «перегрева» фондового и кредитного рынков, хаоса на ипотечном рынке, весомым фактором мирового финансового кризиса 2008–2009 годов стало появление структурированных финансовых инструментов, одним из которых является CDS. Некоторые авторы утверждают, что спекулятивная составляющая механизма CDS является следствием ослабления контроля обращения данного инструмента на внебиржевом рынке и приводит к неэффективному его использованию. Позиция учёного заключается в предложении направить механизм перераспределения кредитного риска через использование CDS на реализацию реальных инвестиционных проектов с целью обеспечения развития реального сектора экономики.

Мы соглашались с возможностью и целесообразностью эффективного использования механизма функционирования CDS на уровне реальных инвестиций, однако считаем, что спекулятивный характер является естественным и одним из целевых назначений производных финансовых инструментов вообще и CDS в частности, что определяет универсальный характер кредитных деривативов и многовекторность их использования. Ограниченный контроль функционирования внебиржевых рынков также является основной характеристикой таких рынков, не противоречащей возможности развития реального сектора экономики при одновременном эффективном развитии финансового рынка.

Выводы. По нашему мнению, значительные объемы рынка CDS, торговля на внебиржевом рынке без использования клиринговых и расчетных систем, ограниченная информированность владельцев контрактов относительно степени защищенности их контрагентов стали не последними причинами мирового финансового кризиса 2008–2009 годов. А последствия финансового кризиса актуализировали вопрос регулирования внебиржевых рынков, необходимости расчетов по CDS через клиринговые системы, унификации CDS по стандартам ISDA.

Таким образом, мы разделяем рассмотренные научные позиции в разрезе необходимости усиления регулирования и прозрачности рынка свопов, но вместе с тем считаем целесообразным использование CDS и кредитных деривативов в целом для эффективного хеджирования кредитного риска. Считаем, что рынок кредитных деривативов является необходимым сегментом финансового рынка в современных условиях усиления процессов глобализации, поскольку создает условия для эффективного прогнозирования будущей рыночной конъюнктуры, следовательно, позволяет определить вектор развития экономики. При этом мы считаем, что нецелесообразным является невозможность одновременного эффективного развития финансового рынка и реального сектора экономики.

Проблема оценки стоимости кредитного дефолтного свопа сегодня не решена, ведь нет единого подхода или окончательно принятой модели оценки CDS, подобно модели Блэка-Шоулза для опционов, что, по нашему мнению, естественно, обосновывается стохастической природой данного производного

финансового инструмента. К тому же сам кредитный риск, для оценки которого может использоваться CDS, также имеет стохастическую природу. Но даже сегодня не считаем, что люди полностью осознают всю историю реальных событий, произошедших в нашей стране.

Список использованных источников:

1. Мезенцев В. Оценка кредитного дефолтного свопа на российские компании при помощи редуцированной модели и модели Мертона / В. Мезенцев // Корпоративные финансы. – 2012. – № 1. – С. 44–57. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ecsocman.hse.ru/data/2012/05/22/1272867933/cfj_21_44_57_mezentsev_.pdf.
2. Науменкова С. Валюта і валютна політика / С. Науменкова, В. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – 84 с.
3. Официальный сайт Банка международных расчетов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bls.org>.
4. Шаврук В. Кредитный дефолтный своп как инструмент хеджирования кредитного риска / В. Шаврук // WEB-ресурс научно-практических конференций ; III Международная научно-практическая конференция «Проблемы формирования новой экономики XXI века» (23–24 декабря 2010 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.confcontact.com/20101224/7_shavruk.php.
5. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А. Лобанова, А. Чугунова. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 786 с.
6. Black F. The Pricing of Options and Corporate Liabilities / F. Black, M. Scholes // Journal of Political Economy. – 1973. – № 81. – P. 637–659. – DOI: 10.1086/260062.
7. Mayer M. The Dangers of Derivatives / M. Mayer // The Wall Street Journal. – 1999. – May 20.
8. Scholes M. Global Financial Markets, Derivative Securities, and Systemic Risks / M. Scholes // Journal of Risk and Uncertainty. – 1996. – № 12. – P. 271–286. – DOI: 10.1007/BF00055798.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1

Плахтій Т.Ф.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки,
Вінницький національний аграрний університет

АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Плахтій Т.Ф. Аналіз моделей оцінки якості облікової інформації. У статті обґрунтовано необхідність проведення аналізу моделей оцінки якості облікової інформації з метою розробки методики, що відповідатиме запитам і потребам вітчизняних користувачів бухгалтерської звітності. Виявлено існування суперечностей серед вчених стосовно можливості розробки системи показників для оцінки якості облікової інформації. Виділено і проаналізовано такі види моделей оцінки якості облікової інформації: радянська модель оцінки якості облікової інформації; оцінка якості на основі якісних характеристик фінансової звітності; оцінка якості на основі врахування витрат на вартість облікової інформації; оцінка якості управлінської звітності; оцінка якості на основі застосування експертних методів; англосаксонська модель оцінки якості облікової інформації. В результаті проведеного аналізу виділених моделей оцінки якості облікової інформації визначено особливості їх розробки та загальні тенденції розвитку методики оцінювання якості облікової інформації.

Ключові слова: якість облікової інформації, якість фінансової звітності, моделі оцінки якості облікової інформації.

Плахтий Т.Ф. Анализ моделей оценки качества учетной информации. В статье обоснована необходимость проведения анализа моделей оценки качества учетной информации с целью разработки методики, соответствующей запросам и потребностям отечественных пользователей бухгалтерской отчетности. Обнаружено существование противоречий среди ученых относительно возможности разработки системы показателей для оценки качества учетной информации. Выделены и проанализированы следующие виды моделей оценки качества учетной информации: советская модель оценки качества учетной информации; оценка качества на основе качественных характеристик финансовой отчетности; оценка качества на основе учета затрат на стоимость учетной информации; оценка качества управленческой отчетности; оценка качества на основе применения экспертных методов; англосаксонская модель оценки качества учетной информации. В результате проведенного анализа выделенных моделей оценки качества учетной информации определены особенности их разработки и общие тенденции развития методики оценки качества учетной информации.

Ключевые слова: качество учетной информации, качество финансовой отчетности, модели оценки качества учетной информации.

Plakhtii T.F. Analysis of models for assessment of accounting information quality. The necessity of analysis of the models for assessing accounting information quality is substantiated in order to develop the methodology that will meet the requirements and needs of domestic users of accounting reporting in the article. Existence of contradictions among scientists regarding the possibility of developing a system of indicators for assessing accounting information quality is identified. The types of models for assessing accounting information quality are selected and analyzed, namely the Soviet model for assessing accounting information quality; quality assessment based on qualitative characteristics of financial statements; assessment of quality based on the consideration of expenses for the cost of accounting information; assessment of management reporting quality; quality assessment based on the application of expert methods; Anglo-Saxon model for assessing accounting information quality. As a result of analysis of the selected models for assessing accounting information quality, the peculiarities of their development and general tendencies of development of the methodology for assessing accounting information quality have been determined.

Key words: accounting information quality, quality of financial reporting, model for assessing accounting information quality.

Постановка проблеми. Основною метою застосування якісного підходу в обліковій науці є розробка інструментарію для оцінки якості різних видів бухгалтерської звітності, що виступатиме додатковим засо-

бом перевірки корисності облікової інформації з позиції її користувачів. Одержані результати вимірювання якісного рівня фінансової звітності можуть виступати передумовою для визначення напрямів щодо подаль-

шого удосконалення процесу її підготовки та передачі користувачам для прийняття рішень.

Хоча питання необхідності підвищення якості облікової інформації протягом декількох останніх десятиліть для багатьох вчених стало загальною метою, яка має бути досягнута за умови вдосконалення теоретико-методологічних засад функціонування облікової системи, сьогодні не всі вчені сфери бухгалтерського обліку вважають можливим провести оцінку якості фінансової звітності, що обґрунтовується відсутністю оперативного зворотного зв'язку між показниками звітності з її користувачами. Проте, незважаючи на наявні застереження окремих дослідників (О.О. Гончаренко [4], Р.В. Кузіна [8, с. 266]), більшість вітчизняних вчених вважає, що можна розробити низку показників внутрішнього та зовнішнього спрямування, які даватимуть змогу на момент складання фінансової звітності (всіх її форм) визначити її якісний рівень. Тому сьогодні актуальною проблемою є аналіз наявних моделей оцінки якості фінансової звітності та проведення їх класифікації з метою розробки комплексної та дієвої методики оцінки якості облікової інформації для вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки якості облікової інформації присвячені дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема роботи С.Ф. Голова, Н.Ю. Єршової, Д.А. Коуєна, С.А. Кузнецової, В.Ф. Максимової, К. Михайлеску, Т.Д. Поплаухіної, А. Олуїч, І.М. Сачер, І.А. Слободняка, С.С. Соколової, Л.А. Юдінцевої.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є проведення критичного аналізу наявних моделей оцінки якості облікової інформації.

Виклад основного матеріалу. Проведений аналіз поглядів дослідників дає змогу констатувати, що сьогодні існує значна кількість різних видів підходів до оцінки якості фінансової звітності, а також інших видів бухгалтерської звітності, однак відсутні дослідження, пов'язані з їх систематизацією та узагальненням, які б дали змогу сформувати теоретичні засади оцінки якості фінансової звітності. Всі наявні підходи можна згрупувати шляхом виділення декількох основних моделей оцінки якості облікової інформації, тобто певних концептуальних схем, які об'єднують наявні підходи дослідників за спільними ознаками (рис. 1).

Радянська модель оцінки якості облікової інформації. Хоча питання необхідності підвищення рівня якості обліку піднімалися протягом всього періоду формування соціалістичного обліку, пропозиції щодо розробки науково обґрунтованих методичних рекомендацій стосовно визначення якості облікової інформації з'явилися лише наприкінці 1980-х років, що було викликано як значним розвитком автоматизації бухгалтерського обліку, так і залученням передових досягнень у сфері управління якістю продукції, що використовувалися в практичній діяльності підприємств.

Найбільш ґрунтовною роботою в цій сфері є дослідження Л.М. Крамаровського та Л.Ф. Максимової, які запропонували оцінювати якість процесу обліку шляхом здійснення кількісної оцінки дотримання умов і вимог підприємства, зокрема за допомогою порівняння фактичних та базисних значень її критеріїв в розрізі таких об'єктів, як субрахунки та синтетичні рахунки, а також в розрізі таких показників, як аналітичність, достовірність, своєчасність повнота відображення, відповідність заданим значенням. Для цього авторами [7, с. 28–29], було запропоновано використовувати три види коефіцієнтів: 1) одиничні (для оцінки якості окремих складових елементів бухгалтерського обліку); 2) комплексні (для оцінки якості етапів ведення бухгалтерського обліку); 3) узагальнюючі (для оцінки якості всієї системи бухгалтерського обліку).

Проведений аналіз розробок Л.М. Крамаровського та Л.Ф. Максимової дає змогу констатувати, що в умовах сьогодення розроблена концепція оцінки якості бухгалтерського обліку частково є морально застарілою, що пояснюється такими причинами: 1) спрямованість на оцінку якості «радянської» облікової системи, яка значно відрізняється від облікових систем ринкового типу; 2) невідповідність виділених критеріїв якості, прийнятим на міжнародному та національному рівнях, якісним характеристикам фінансової інформації; 3) недоцільність вибору субрахунків та синтетичних рахунків як об'єктів оцінки якості в сучасних умовах функціонування облікових систем, що характеризуються активним застосуванням інформаційно-комп'ютерних та мережевих технологій. Вищенаведені причини унеможливають її використання для розробки системи оцінки якості фінансової звітності на сучасних підприємствах.

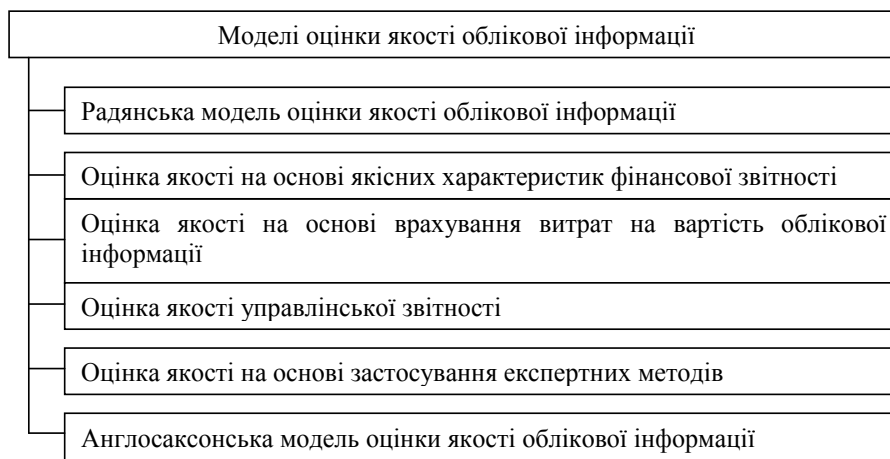


Рис. 1. Види моделей оцінки якості облікової інформації

Оцінка якості на основі використання якісних характеристик фінансової звітності. Сильного поширення серед вчених набув підхід, який передбачає аналіз дотримання якісних характеристик фінансової звітності (облікової інформації) за допомогою розробки різних видів коефіцієнтів, які дають змогу встановити ступінь дотримання відповідної якісної характеристики на конкретному підприємстві. При цьому представниками цього підходу використовуються різні види якісних характеристик фінансової звітності, виділені з використанням різних теоретичних моделей (на основі вимог національного законодавства, на основі вимог концептуальної основи GAAP US, на основі вимог концептуальної основи IAS/IFRS, на основі вимог конвергованої концептуальної основи, власно розроблені якісні характеристики), що приводить до формування значної кількості показників, що характеризують якість облікової інформації.

Так, на думку Т.А. Корнєєвої та О.М. Кузьміної [6, с. 423–424], якість облікової інформації визначається її властивостями, які характеризують ступінь відповідності інформації потребам менеджменту, які виникають в процесі прийняття управлінських рішень. Запропонований підхід передбачає, що оцінка якості обліково-аналітичного забезпечення управління бізнес-структурами здійснюється на основі визначення двох основних компонентів: 1) якість його споживчих властивостей, що визначається в результаті експертних оцінок; 2) якість виконання своїх функцій. На нашу думку, цей підхід також може бути застосований для оцінки якості фінансової звітності, для чого необхідним є обґрунтування порядку визначення рівня якості її споживчих властивостей з позиції користувачів (дотримання якісних характеристик в процесі її формування і представлення), а також встановлення рівня її функціональної організованості, що є ступенем узгодженості, взаємодоповнюваності і взаємодії її елементів (здатність наповнення фінансової звітності відображати господарську діяльність підприємства).

Т.І. Буянова [1, с. 46] говорить про необхідність оцінки та кількісного вимірювання якості фінансової звітності за двома напрямками, для кожного з яких було розроблено відповідні показники: 1) відповідність вимогам нормативних документів (коефіцієнт загальної інформованості, коефіцієнт релевантності, коефіцієнт інформаційної віддачі, коефіцієнт однократності); 2) здатність максимально задовольняти інтереси користувачів (коефіцієнт задоволення користувачів, коефіцієнт ефективної інформованості). Для проведення вимірювання якості облікової інформації за виділеними двома напрямками автор пропонує використовувати формалізований спосіб, що використовується для проведення такої оцінки для вирішення конкретної аналітичної задачі.

О.О. Гончаренко та О.В. Лук'янець [3, с. 267] пропонують оцінювати якість приміток до фінансової звітності за допомогою двох основних показників та критеріїв щодо їх визначення, таких як зручність читання інформації (ознака, основа, правило тощо) та наочність представлення (фізіологічні властивості користувачів). При цьому автори не вказують на необхідність розрахунку інтегрованого показника оцінки якості ні щодо приміток до фінансової звітності, ні щодо фінансової звітності підприємства загалом.

На думку Т.Д. Поплаухіної [11, с. 68], оцінку якості облікової інформації слід здійснювати шляхом порівняння з відповідними критеріями (якісними характеристиками), розташованими в ієрархічному порядку, основними з яких є корисність для прийняття рішень та зрозумілість (доступність). Більш якісною є та облікова інформація, яка більшою мірою наближає до вирішення поставленого завдання.

За підходом Є.С. Соколової, оцінку якості бухгалтерської (фінансової) інформації слід здійснювати на основі системи показників, що виражають якісну та кількісну детермінацію бухгалтерської (фінансової) інформації як засобу задоволення інформаційних потреб учасників бізнес-процесу [14, с. 295]. До якісних показників автор відносить систему якісних характеристик облікової інформації (зіставність зрозумілість, доречність, надійність), які пропонуються називати ознаками якості, а до кількісних – абсолютні та відносні значення показників, вагові коефіцієнти, які пропонуються називати параметрами якості.

До складу прихильників підходу оцінки якості облікової інформації на основі якісних характеристик фінансової звітності також можна віднести С.М. Бичкову та Є.Ю. Итигілову [2, с. 76–77], які пропонують визначати якість бухгалтерської (фінансової) звітності на основі її корисності, яку, на їхню думку, слід розглядати через використання критеріїв доцільності та правильності представлення облікових даних.

А.Б. Губайдулліна, констатуючи відсутність загального підходу серед вчених до оцінки якості облікової інформації, запропонувала виділити два основні види критеріїв її оцінки, а саме суб'єктивні та об'єктивні. Суб'єктивні критерії визначаються користувачем з урахуванням його інформаційних потреб і уявлень про ступінь їх задоволення. При цьому кожен користувач ранжує наведену у фінансовій звітності інформацію щодо якості, виділяючи для себе за ступенем значимості першочергові та вторинні якості з ієрархії властивостей наданої інформації. Об'єктивні критерії оцінки якості бухгалтерської інформації визначаються розрахунковим шляхом на основі дослідження об'єктивних даних (обліково-аналітичних показників), що відображають результати подій, які дають змогу оцінити якість бухгалтерської звітності [5, с. 48].

Оцінка якості на основі врахування витрат на вартість облікової інформації. Окрема група дослідників говорить про важливість врахування вимоги економічної доцільності під час розроблення методики оцінки якості облікової інформації, оскільки побудова будь-яких інформаційних систем на підприємстві має здійснюватися перш за все з урахуванням можливості одержання вигід від їх впровадження та подальшого використання.

Як і будь-який інший бізнес-процес підприємства, процес генерування облікової інформації передбачає необхідність понесення витрат, що забезпечуватиме досягнення його основних цілей (задоволення інформаційних потреб користувачів). Для забезпечення високої якості фінансової звітності підприємство повинно здійснювати більші витрати порівняно з процесом підготовки фінансової звітності середньої якості. До таких витрат можуть бути віднесені витрати на організацію системи управління якістю облікової інформації, витрати на підвищення кваліфікації облікових

працівників, витрати на вдосконалення комп'ютерної системи бухгалтерського обліку тощо.

Оскільки не всі підприємства в умовах сьогодення готові здійснювати такі додаткові витрати для забезпечення високого рівня якості фінансової звітності, то значна кількість погоджується з підготовкою фінансової звітності середнього або низького рівня, внаслідок чого знижується рівень інформаційної усвідомленості її користувачів, що впливатиме в результаті на ефективність їх рішень. Існування такої ситуації підтверджує Д.А. Коуен [16, с. 2–3], відзначаючи, що потенційні витрати є однією з основних причин відмови від підготовки облікової інформації високої якості, що оприлюднюється в фінансовій звітності.

Окремі дослідники дотримуються позиції, що взагалі відсутня потреба в підвищенні якості фінансової звітності, оскільки відсутній позитивний зв'язок між її рівнем та рішеннями щодо вкладення капіталу в підприємство. Вперше це положення було обґрунтовано Р.Е. Веречієм у 1983 році [20, с. 192], яким було досліджено взаємозв'язок між інформацією про фінансові активи та рішеннями трейдерів на ринку капіталу, а також поставлено під сумнів наявність залежності між ними.

Виходячи з вищенаведеного підходу, розкриття інформації у фінансовій звітності та підвищення її якості розглядаємо лише як інструмент залучення інвестиційного капіталу. Зокрема, менеджери/представники бухгалтерської служби готові підвищувати якість фінансової звітності, що підлягає оприлюдненню, лише за умови, якщо понесені на цей процес витрати є меншими від вигід, які одержить підприємство в результаті розкриття такої якісної інформації. Наприклад, різниця у вартості одержаного капіталу (інвестиційного чи позикового) може порівнюватись з витратами, що були понесені для підвищення якості фінансової звітності, що підлягає оприлюдненню.

Внаслідок цього окремі дослідники пропонують використовувати під час оцінювання якості фінансової звітності підхід, який передбачає врахування витрат, понесених на забезпечення її належного рівня. Так, І.С. Сачер та А. Олуїч [19, с. 121], обґрунтовуючи доцільність оцінки якості всієї облікової системи на основі оцінки якості її кінцевого продукту – облікової інформації, запропонували таку математичну модель:

$$YOI = \frac{POI}{BVOI},$$

де YOI – якість облікової інформації;

POI – переваги облікової інформації;

BVOI – витрати на виробництво облікової інформації.

Виходячи з вищенаведеної моделі, можемо сказати, що облікова інформація є якісною, якщо переваги від її використання є вищими, ніж витрати, які були понесені на її одержання.

При цьому залишається відкритим питання конкретизації складових двох виділених основних компонентів, що використовуються в моделі. Зокрема, які саме вигоди слід враховувати під час розрахунку цього показника і як їх слід оцінювати, а також які види витрат слід включати до складу витрат, що пов'язані з процесом створення облікової інформації (робочий час працівників бухгалтерської служби, використання заді-

яної комп'ютерної техніки, засобів зв'язку, програмних засобів, інформаційна безпека тощо), як розподіляти непрямі витрати, що стосуються одночасно декількох бізнес-процесів підприємства, а не лише процесу оброблення облікових даних.

Оцінка якості управлінської звітності. Також можна виокремити ще одну окрему групу дослідників, які, займаючись проблемами формування і використання управлінської звітності, також зачіпають питання оцінки її якості. Хоча результати таких досліджень безпосередньо не можуть використовуватись для вдосконалення оцінки якості фінансової звітності, окремі з них за аналогією можуть бути використані для удосконалення методичних та організаційних аспектів її здійснення.

Так, І.А. Слободняк зазначає, що якість управлінської звітності можна оцінити тільки через оцінку ступеня задоволення інформаційних потреб користувачів. Тому її слід досліджувати з позиції виконання (дотримання) всіх або хоча б частини принципів формування її інформації, а також оцінити через це її якість за допомогою системи показників [13, с. 20]. До складу такої системи показників автор відносить три основні групи показників: 1) за порядком формування оцінки якості інформації звітності (об'єктивні (визначаються розрахунковим шляхом) та необ'єктивні (визначаються користувачем)); 2) за стадіями формування обліково-аналітичної інформації; 3) за характером показників, за допомогою яких здійснюється оцінка якості інформації звітності (фінансові, нефінансові).

І.Б. Садовська наголошує на необхідності використання до оцінки якості управлінської звітності класичного підходу: якість системи оперативного, поточного і стратегічного обліку; якість процесу відображення господарських операцій в обліку; якість результату формування управлінської звітності. Подальші дослідження, щодо структурних компонентів якості управлінської звітності доцільно проводити в напрямі розробки методики визначення їх показників через систему прийомів управлінського обліку [12, с. 903].

На відміну від фінансової звітності, до управлінської звітності не висуваються такі жорсткі вимоги щодо процедури її формування та форми її представлення, що обґрунтовується існуванням відмінностей в принципах її складання, часовій орієнтації, точністю та періодичністю складання, внаслідок чого досить складно розробити методику оцінки її якості лише на основі використання форм управлінської звітності без врахування процедурних аспектів її побудови. Тому дослідники, які займаються цією проблематикою, пропонують оцінювати якість управлінської звітності на основі аналізу всіх етапів її створення (збір інформації, обробка інформації, формування та представлення управлінської звітності).

Оцінка якості на основі застосування експертних методів. Одним із видів методів, які можуть використовуватись для оцінки якості фінансової звітності, є експертні методи, що базуються на використанні думки залучених фахівців, які володіють спеціалізованими знаннями в сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності, аналізу та аудиту.

С.А. Кузнецова однією з перших серед українських вчених підняла проблему необхідності забезпечення оцінки якості бухгалтерської інформації

та запропонувала шляхи її вирішення. Зокрема, на основі виділення й обґрунтування критеріїв якості (дохідливість, доречність, достовірність, зіставність, законність, оцінка, стабільність, своєчасність) автором [9, с. 149] було розроблено модель комплексної оцінки якості бухгалтерської інформації, яка складається з трьох основних складових: 1) оцінка якості побудови бухгалтерського обліку в системі управління суб'єктом господарювання; 2) оцінка якості формування бухгалтерської інформації по стадіях облікового процесу; 3) оцінка якості надання та інтерпретації бухгалтерської інформації.

По кожній із виділених складових розраховується окремий показник якості бухгалтерської інформації в розрізі отриманих критеріїв. Для одержання показників якості за кожним критерієм С.А. Кузнецова пропонує використовувати експертний метод, а також розроблену шестиступінчасту шкалу оцінки якості для полегшення та уніфікації роботи експертів.

Незважаючи на комплексність та завершеність запропонованого автором підходу, окремі його елементи є досить суперечливими, внаслідок чого виникають питання щодо доцільності його використання як інформаційного джерела для прийняття рішень стосовно вдосконалення системи якості фінансової звітності.

1) Вважаємо недостатньо обґрунтованою використання класифікацію критеріїв якості облікової інформації, що не відповідає ні структурі якісних характеристик конвергованої концептуальної основи, ні принципам і якісним характеристикам, визначеним національним законодавством.

2) Виділена складова «оцінка якості надання інтерпретації бухгалтерської інформації» не стосується суб'єкта ведення обліку, а характеризує рівень сприйняття інформації її користувачами, тому характеризує якість управління, а не бухгалтерського обліку.

3) Використання думок експертів щодо запропонованої шкали є досить суб'єктивним та малонадійним методом оцінки якості облікової інформації.

На думку М. Мягмара, експертна оцінка є методом, який найкраще підходить для оцінки якості облікової інформації. Автором [10, с. 273–275] було виділено чотири основні елементи формування облікової інформації (нормативне регулювання (L), кваліфікація спеціалістів (S), програмне забезпечення (P), контроль обліку (C)), в розрізі яких була проведена оцінка якості обліку. Для розрахунку комплексного показника якості облікової інформації на основі думки експертів для кожного з елементів було визначено рівень його вагомості, що дало змогу побудувати таку модель:

$$K = 0,2\bar{L} + 0,3\bar{S} + 0,3\bar{P} + 0,2\bar{C},$$

де K – комплексний показник якості облікової інформації;

\bar{L} – середня якість нормативного регулювання;

\bar{S} – середня якість кваліфікації спеціалістів;

\bar{P} – середня якість програмного забезпечення;

\bar{C} – середня якість контролю обліку.

Запропонований М. Мягмаром підхід хоча і дає змогу розрахувати загальний показник якості облікової інформації для конкретного підприємства, проте має, на нашу думку, цілу низку недоліків, до яких можна віднести такі: 1) загальні недоліки застосування лише

експертних методів для оцінки якості (висока вартість залучення експертів, високий рівень суб'єктивності, наявність значних похибок, низька надійність тощо); 2) недостатньо обґрунтований і частковий вибір елементів формування облікової інформації, які використовуються для розрахунку комплексного показника якості; 3) суб'єктивний розподіл вагомості кожного з елементів формування облікової інформації, що є однаковим для всіх досліджуваних підприємств; 4) відсутність обґрунтування еталонного значення комплексного показника якості облікової інформації.

Англосаксонська модель оцінки якості облікової інформації. На відміну від представників пострадянських країн, які здебільшого займаються тестуванням відповідності облікової практики якісним характеристикам, визначеним в національних або міжнародних концептуальних основах, американські дослідники, що використовують якісний підхід до вдосконалення облікової системи, акцентують свою увагу на внутрішніх показниках якості облікової інформації (якість прибутку, якість доходів, якість активів тощо), якщо формуються на основі використання різних видів моделей, які дають змогу визначити відхилення облікових даних від «нормальних» значень. Про існування такої відмінності в поглядах вчених, що займаються проблематикою застосування якісного підходу в бухгалтерському обліку, говорять Х. Ісідро та І. Раоніч [17, с. 412].

Зародження англосаксонської моделі оцінки якості облікової інформації розпочалося у 1985 році з праці П.М. Хілі, який вперше обґрунтував існування регулярної практики управління прибутками на підприємствах, одним з інструментів здійснення якої є використання нарахунків, що здійснюються на власний розсуд (дискреційні нарахунки). Таким чином, менеджери можуть впливати на суму прибутку звітного періоду, збільшуючи або зменшуючи його обсяг шляхом використання інструментарію дискреційних нарахунків. Для оцінки рівня недискреційних нарахунків П.М. Хілі була запропонована така модель:

$$НДН_t = \frac{\sum_i 3H_i}{T},$$

де $НДН_t$ – оцінені недискреційні нарахунки;

$3H$ – загальні нарахунки, що формуються всіма активами підприємства;

$t = 1, 2, \dots, T$ – індекс року, включений в період оцінки;

τ – індекс року, що вказує на рік досліджуваного періоду.

Запропонована модель дає змогу оцінити роль недискреційних нарахунків в процесі управління прибутками підприємства. В подальшому дослідники сфери обліку запропонували значну кількість варіантів її удосконалення. Визначальною особливістю цієї моделі є те, що в ній вперше в обліковій науці було акцентовано увагу на недискреційних нарахунках, що відбуваються постійно, а їх обсяг є сталим. Згідно з підходом автора недискреційні нарахунки можуть розглядатись як засіб вимірювання якості прибутку підприємства.

Ще однією авторською розробкою, яка здійснила значний вплив на розвиток англосаксонської моделі оцінки якості облікової інформації, стала модель Дж. Джонса (1991 рік), яка дає змогу контролювати наслідки

змін економічної ситуації фірми в результаті недискреційних нарахувань. Основною відмінністю цієї моделі від підходу П.М. Хілі було те, що Дж. Джонс заперечив припущення про постійність недискреційних нарахувань, а також про те, що зміна загальних нарахувань зумовлюється дискреційними нарахуваннями. На його думку, на рівень недискреційних нарахувань впливають зміни в обсягах продажу та загальна сума основних фондів підприємства, внаслідок чого вони були включені як окремі елементи до складу моделі:

$$HДН_t = \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{t-1}} \right) + \alpha_2 (\Delta REV_t) + \alpha_3 (PPE_t),$$

де $HДН_t$ – оцінені недискреційні нарахування;

A_{t-1} – загальні активи в період $t-1$;

ΔREV_t – доходи в році t , за вирахуванням доходів у році $t-1$, що розраховані для загальної суми активів за період $t-1$;

PPE_t – загальна сума основних фондів підприємства в році t , що розраховані для загальної суми активів за період $t-1$;

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ – специфічні параметри підприємства.

Використання моделі Дж. Джонса в практичній діяльності підприємств дало змогу встановити, що суб'єкти реалізації облікової політики підприємства здійснюють управління прибутками через дискреційні нарахування в напрямі коригування обсягу прибутку для досягнення особистих інтересів. Хоча ця модель має часові обмеження щодо свого використання (3 місяці) внаслідок існування періодичних ефектів нарахувань, її основною ідеєю є непостійність недискреційних нарахувань, а також вона сама стала об'єктом удосконалень та подальших досліджень у сфері якості облікової інформації (М.Л. Дефонд, Дж. Джіамбалаво (1994 рік), П.М. Дечоу, Р.Дж. Слоан, А.П. Свіні (1995 рік), С.Х. Тео, Й. Уелш, Т. Вонг (1998 рік), С.П. Котхарі, А.Дж. Леоне, С.І. Уеслі (2005 рік) та ін.). У 1995 році ця модель була дещо розширена та уточнена самим автором. Проведені К.В. Піснеллом, П.Ф. Поупом та С. Янгом [18, с. 324] дослідження щодо тестування уточненої моделі Дж. Джонса дали змогу встановити, що вона має дуже високу потужність для прогнозування якості облікової інформації про прибуток підприємства.

Моделі оцінки якості облікової інформації, розроблені П.М. Хілі та Дж. Джонсом, стали передумовою для виникнення нового напрямку наукових досліджень у сфері бухгалтерського обліку та економічного аналізу, спрямованого на визначення ролі дискреційних та недискреційних нарахувань, що здійснюються на підприємстві, в процесі забезпечення якості показників фінансової звітності. На їх основі з 2000-х років дослідниками (П.М. Дечов, І.Д. Дічев (2002 рік), М.Ф. Макніколс (2002 рік), Д.Ф. Ларкер, С.А. Річардсон (2004 рік), Дж.Ф. Френсіс, Р. Лафонд, П. Олссон, К. Шіппер (2005 рік), М.Е. Барт, В.Р. Ландсманн, М.Х. Ланг (2008 рік) та ін.) була розроблена значна кількість моделей оцінки якості облікової інформації як загалом по всій обліковій системі підприємства, так і в розрізі окремих облікових об'єктів (дебіторська заборгованість, відстрочені податкові платежі тощо).

Стосовно пріоритетності застосування різних видів моделей оцінки якості облікової інформації на основі нарахувань існує значна кількість наукових коментарів

та припущень. Так, окрема група дослідників вважає, що дискреційні нарахування досить складно розрахувати, оскільки для цього необхідний доступ до внутрішньої інформації підприємства, для оцінки якості облікової інформації пропонують використовувати альтернативні підходи: 1) здійснення кореляційного аналізу між зміною оборотного капіталу і грошовими потоками, що виникають в результаті здійснення операцій; 2) аналіз розподілу доходу відповідно до заздалегідь встановлених контрольних точок.

На нашу думку, вибір окремої з таких моделей на конкретному підприємстві має відбуватись з урахуванням його специфіки та особливостей організації бухгалтерського обліку на ньому, зокрема в частині реалізації облікової політики. Наприклад, якщо акції підприємства котируються на фондовій біржі, то більш точним інструментом для оцінки рівня якості фінансової звітності є застосування моделі частотного розподілу Д. Бургшталера та І. Дічева (1997 рік) [15], що була введена на основі дослідження 65 тисяч обстежень підприємств протягом 1977–1994 років.

Окремі моделі оцінки якості облікової інформації сьогодні використовуються регулюючими організаціями, що свідчить про дієвість їх застосування не лише на рівні наукової спільноти у сфері обліку, але й на рівні регуляторів національної облікової системи. Так, з метою зменшення випадків шахрайства або використання «агресивного» креативного обліку у 2013 році представниками SEC була розроблена власна комп'ютерна модель оцінки якості фінансової звітності, що складається на основі GAAP US, – “Accounting quality model”. Це спеціалізована комп'ютерна програма, що здійснює постійну перевірку публічних компаній щодо викривлення фінансового стану та результатів діяльності, що відображаються в звітності.

Сьогодні модель якості бухгалтерського обліку SEC застосовується американськими правоохоронними органами для упередження шахрайства в бухгалтерському обліку. Завдяки подачі фінансової звітності емітентів в електронному вигляді у форматі XBRL, що розміщується всіма підприємствами резидентами і нерезидентами, які звітуються перед SEC, в системі “EDGAR” (система збирання, аналізу та пошуку електронних даних), існує можливість автоматичного застосування цієї моделі щодо звітності емітентів в динаміці на основі застосування технологій Big Data. Таким чином, «Модель якості обліку» передбачає одночасне використання для визначення рівня якості фінансової звітності нормативних вимог GAAP US, а також досвіду і пріоритетів співробітників SEC. Застосування такого підходу, що базується на існуванні зворотного зв'язку між суб'єктами встановлення якісних вимог, а також одержаними результатами їх впровадження і рішеннями щодо усунення таких негативних результатів, прийнятими SEC, дало змогу значно наблизити цю модель до потреб користувачів облікової інформації.

Загальною ідеєю наявних підходів дослідників в рамках англосаксонської моделі оцінки якості облікової інформації є необхідність ідентифікації «неякісних» дій суб'єктів ведення бухгалтерського обліку на підприємстві та порівняння їх наслідків з «нормальними» умовами функціонування підприємства. В окремих моделях такими нормальними значеннями є

загальні нарахування попереднього періоду, що прирівнюються до недискреційних нарахувань звітного періоду. Величина відхилень в результаті таких порівнянь є характеристикою якісного рівня облікової інформації, що підлягала аналізу. Застосування таких підходів дає змогу виявити випадки активного маніпулювання результатами бухгалтерського обліку, що створює передумови для забезпечення прозорого і достовірного представлення діяльності підприємства та формування у користувачів об'єктивних уявлень про загальну ефективність бізнесу.

Висновки. В результаті проведеного аналізу виділених моделей оцінки якості облікової інформації визначено особливості їх розробки та загальні тенденції розвитку методики оцінювання якості облікової інформації.

1) Сьогодні у вчених немає єдиної концепції або єдиного підходу чи методу оцінки якості облікової інформації. Наявні моделі оцінки відрізняються між собою як за змістовними положеннями, покладеними в їх основу, так і за формою реалізації.

2) В основі виділених моделей оцінки якості облікової інформації використовуються різні бази для здійснення такої оцінки (відповідність якісним характеристикам, здійснені дискреційні або недискреційні нарахування, різні види показників фінансової звітності тощо).

3) Різні види моделей орієнтовані на їх подальше використання різними видами суб'єктів здійснення оцінки якості облікової інформації (суб'єкти ведення обліку, аудитори, інвестиційні аналітики, представники консалтингових фірм, регулюючі організації тощо).

Список використаних джерел:

1. Буянова Т.И. Оценка качества отчетной финансовой информации на основе формализованного подхода / Т.И. Буянова // Известия УрГЭУ. – 2012. – № 3 (41). – С. 46–49.
2. Бычкова С.М. О критериях качества бухгалтерской финансовой информации в контексте аудита / С.М. Бычкова, Е.Ю. Итыгилова // Аудиторские ведомости. – 2014. – № 6. – С. 71–79.
3. Гончаренко О.О. Оцінка якості фінансової звітності / О.О. Гончаренко, О.В. Лук'янець // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 3 (18). – С. 266–270.
4. Гончаренко О.О. Підходи до оцінки якості фінансової звітності / О.О. Гончаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buxoblupridpr.ukrainianforum.net/t28-topic>.
5. Губайдуллина А.Р. Взаимосвязь профессионального суждения бухгалтера и качества финансовой отчетности / А.Р. Губайдуллина // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 9 (303). – С. 45–51.
6. Корнеева Т.А. Учетно-аналитическое обеспечение управления бизнес-структурами в инновационной экономике / Т.А. Корнеева, О.Н. Кузьмина // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 10 (160). – С. 421–427.
7. Крамаровский Л.М. Оценка качества бухгалтерского учета на предприятиях / Л.М. Крамаровский, В.Ф. Максимова. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 191 с.
8. Кузіна Р.В. Корпоративний облік і звітність в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку : [монографія] / Р.В. Кузіна. – Херсон : Гринь Д.С., 2015. – 416 с.
9. Кузнецова С.А. Бухгалтерський облік в системі формування управлінської інформації: методологія та практика : [монографія] / С.А. Кузнецова. – Мелітополь : Таврійський державний агротехнологічний університет, 2007. – 297 с.
10. Мягмар М. Методы и методики оценки качества учетной информации / М. Мягмар // Вопросы экономики и права. – 2012. – № 3. – С. 273–276.
11. Поплаухина Т.Д. Оценка качества учетно-аналитической информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности / Т.Д. Поплаухина // Актуальные вопросы экономических наук (II) : материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Уфа, апрель 2013 года). – Уфа, 2013. – Ч. VI. – С. 66–68.
12. Садовська І.Б. Критерії оцінки якості управлінської звітності / І.Б. Садовська, К.Є. Нагірська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 899–904.
13. Слободняк И.А. Методика оценки качества учетно-аналитической информации бухгалтерской отчетности / И.А. Слободняк // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 9. – С. 19–28.
14. Соколова Е.С. Методика оценки качества бухгалтерской (финансовой) информации / Е.С. Соколова // Экономические науки. – 2009. – № 5. – С. 293–298.
15. Burgstahler D. Earnings management to avoid earnings decreases and losses / D. Burgstahler, I. Dichev // Journal of accounting and economics. – 1997. – Vol. 24 (1). – P. 99–126.
16. Cohen D.A. Quality of Financial Reporting Choice: Determinants and Economic Consequences / D.A. Cohen // Working Paper. Northwestern University Collins. – 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ssrn.com/abstract=422581>.
17. Isidro H. Firm incentives, institutional complexity and the quality of “harmonized” accounting numbers / H. Isidro, Ivana Raonic // The International Journal of Accounting. – 2012. – Vol. 47. – Issue 4. – P. 407–436.
18. Detecting earnings management using cross-sectional abnormal accruals models / [K.V. Peasnell, P.F. Pope, S. Young] // Accounting and Business Research. – 2000. – № 30 (4). – P. 313–326.
19. Sačer I.M. Information Technology and Accounting Information Systems' Quality in Croatian Middle and Large Companies / I.M. Sačer, A. Oluić // Journal of information and organizational sciences. – 2013. – Vol. 37. – № 2. – P. 117–126.
20. Verrecchia R.E. Discretionary disclosure / R.E. Verrecchia // Journal of Accounting and Economics. – 1983. – Vol. 5. – P. 179–194.

Погрібняк Д.С.,
аспірант кафедри бухгалтерського обліку,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В АДАПТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ОБ'ЄДНАННЯМ ПІДПРИЄМСТВ

Погрібняк Д.С. Особливості моделювання організації бухгалтерського обліку в адаптивному управлінні об'єднанням підприємств. У статті визначено фактори, які гальмують організацію бухгалтерського обліку в адаптивному управлінні об'єднанням підприємств; надано критичну характеристику наявних моделей бухгалтерського обліку з позиції задоволення інформаційних потреб користувачів та впливу на діяльність об'єднань підприємств; запропоновано шляхи удосконалення моделювання організації бухгалтерського обліку в адаптивному управлінні об'єднанням підприємств.

Ключові слова: організація бухгалтерського обліку, обліково-аналітична інформація, моделювання, асиметрія.

Погрибняк Д.С. Особенности моделирования организации бухгалтерского учета в адаптивном управлении объединением предприятий. В статье определены факторы, тормозящие организацию бухгалтерского учета в адаптивном управлении объединением предприятий; предоставлена критическая характеристика существующих моделей бухгалтерского учета с позиции удовлетворения информационных потребностей пользователей и влияния на деятельность объединений предприятий; предложены пути совершенствования моделирования организации бухгалтерского учета в адаптивном управлении объединением предприятий.

Ключевые слова: организация бухгалтерского учета, учетно-аналитическая информация, моделирование, асимметрия.

Pogribnyak D.S. Peculiarities of modeling of organization of accounting in adaptive management of enterprise associations. The article defines factors that hinder the organization of accounting in the adaptive management of enterprise associations; the critical characterization of existing accounting models from the point of view of meeting the information needs of users and the impact on the activity of business associations has been provided; ways of improving the modeling of accounting organization in the adaptive management of enterprise associations are offered.

Key words: accounting organization, accounting and analytical information, modeling, asymmetry.

Постановка проблеми. Постійні зміни, які відбуваються у світовій економіці, спонукають суб'єкти господарювання все більшою мірою підвищувати свою пристосованість до зовнішнього середовища, впроваджуючи адаптивне управління. Цьому також сприяє наявність своєчасної, достатньої, релевантної, правдивої обліково-аналітичної інформації, формування якої забезпечує організація бухгалтерського обліку. Досить серйозною перешкодою у формуванні такого забезпечення є проблеми, пов'язані з веденням обліку на об'єднаннях підприємств, а саме недосконалість нормативно-законодавча база, неузгодженість управлінського, фінансового та податкового обліку, нерозуміння керівництвом ролі облікової інформації, недостатня мотивація відповідальних осіб, недосконалість організації обліку, наявність значної кількості користувачів облікової інформації з різними інформаційними інтересами.

Через масштаби глобалізації та інтеграції суб'єктів господарювання практичні експерименти є досить трудомісткою та затратною практикою, оскільки їх супроводжує значна кількість ризиків, тому моделювання сьогодні є одним із найбільш раціональних методів дослідження економічних процесів, яке дає

змогу досить точно спрогнозувати можливі наслідки тих чи інших управлінських рішень на діяльність підприємства. Також використання елементів математики сприяє підвищенню рівня обґрунтованості бухгалтерської інформації, зрозумілості якої є важливою умовою для прийняття зважених управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробкою питань моделювання бухгалтерського обліку присвячені праці багатьох науковців, таких, як, зокрема, О.В. Богданов [1], В.В. Євдокимов [6], В.М. Жук [7], Т.Г. Маренич [9], Т.В. Смачило [10], М.М. Шигун [11]. Цей напрям наукових розробок нерозривно пов'язаний з оцінкою якості, корисності, релевантності та інших характеристик облікової інформації, що досліджувалось такими вченими, як, зокрема, О.В. Будько [2], В.С. Волошин [3], В.В. Дрей [4], В.В. Євдокимов [5]. Проте з урахуванням наявного наукового досвіду у цій сфері залишається недостатньо розкритим аспект моделювання організації бухгалтерського обліку в адаптивному управлінні об'єднань підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вдосконалення теоретичних аспектів моделювання в організації бухгалтерського обліку в адаптивному управлінні об'єднань підприємств.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити низку завдань:

- визначити фактори, які гальмують організацію бухгалтерського обліку в адаптивному управлінні об'єднанням підприємств;
- надати критичну характеристику наявних моделей бухгалтерського обліку з позиції задоволення інформаційних потреб користувачів та впливу на діяльність об'єднань підприємств;
- запропонувати шляхи удосконалення моделювання організації бухгалтерського обліку в адаптивному управлінні об'єднанням підприємств.

Виклад основного матеріалу. Організація бухгалтерського обліку будь-яких підприємств, зокрема їх об'єднань, спрямована на постійний розвиток системи обліку, вдосконалення його методичного, організаційного, інформаційного, технічного забезпечення, її головним завданням є формування оперативної, достовірної, зрозумілої, достатньої інформації для прийняття управлінських рішень. Досить серйозною перешкодою у цьому процесі виступає асиметрія бухгалтерської інформації, яка значно його ускладнює, а її рівень є своєрідним індикатором досконалості організації бухгалтерського обліку.

В.В. Євдокимов наголошує на тому, що «асиметричність інформації має низку негативних соціально-економічних наслідків, які виявляються залежно від виду ринку, на якому існує асиметричність інформації між учасниками господарських відносин» [5]. Оскільки всі учасники фактично є користувачами бухгалтерської інформації, врегулювання господарських процесів покладається саме на бухгалтерських облік. Асиметричність бухгалтерської інформації базується на тому, що кожен користувач такої інформації має свої особливі інформаційні запити, що обумовлено метою його діяльності та власними інтересами. Через те, що ці запити можуть бути абсолютно протилежними, перед бухгалтерським обліком виникає необхідність визначенні пріоритету в наданні інформації певному учаснику економічних відносин. Така ситуація є досить характерною для об'єднань підприємств.

В.В. Євдокимов підтверджує думку про те, що «економічна інформація не може бути досконалою, оскільки залежить від свідомих дій економічних суб'єктів та їх інтересів» [5], визначення її корисності теж залишається нерозкритим питанням у науці, оскільки інформація генерується лише у процесі спілкування та взаємодії економічних суб'єктів. Її достовірність теж визначити важко, оскільки практично неможливо відстежити, наскільки об'єктивно всі користувачі інформації її сприймають та адекватно передають.

Для вирішення вищевказаного проблемного питання необхідною є розробка уніфікованої облікової моделі діяльності об'єднання підприємств, яка буде своєрідним «шаблоном» для формування необхідної обліково-аналітичної інформації.

Роль такої моделі полягає в дослідженні зв'язків між елементами та закономірностей функціонування організації бухгалтерського обліку в адаптивному управлінні об'єднань підприємств з метою уникання дублювання та спотворення обліково-аналітичної інформації, формування єдиного зрозумілого усім користувачам інформаційного простору.

Стан речей у світовій економіці свідчить про необхідність пошуку нових підходів до моделювання обліку, що пов'язане з постійним ростом вимог до облікової інформації користувачів.

Розглянемо типи моделей бухгалтерського обліку, які базуються на суб'єктивно-географічній ознаці. У табл. 1 представлено аналітичний огляд таких моделей з виділенням користувачів, яким надається пріоритет під час формування облікової інформації, а також проявами асиметрії обліково-аналітичної інформації у діяльності об'єднань підприємств.

Таким чином, для континентальної моделі характерне жорстке регулювання бухгалтерського обліку задля забезпечення достовірності показників з метою оподаткування. Завдяки такому підходу забезпечується регулятивна функція держави, проте ускладнюється процес інформування багатьох учасників фінансово-господарських відносин, через взаємодію яких і відбувається розвиток суб'єкта господарювання.

Англосаксонська модель протилежна континентальній, оскільки головними користувачами інформації виступають управлінці та інвестори.

У такому разі мають місце маніпулювання фінансовими результатами з метою максимізації прибутку, нехтування соціальним забезпеченням працюючих, а отже, майже повне ігнорування соціальної відповідальності підприємства, що є порушенням наявних традицій серед провідних компаній світу.

Латиноамериканська та соціалістична моделі гальмують процес приваблення інвестицій, які є основою розвитку об'єднань підприємств.

Таким чином, варто наголосити на тому, що наявні моделі, спрямовані на задоволення інформаційних запитів певних користувачів, обмежують інформованість інших. У час, коли інформація є одним із найбільш цінних ресурсів, такий стан речей може дуже негативно вплинути на діяльність об'єднання підприємств.

Характеристика моделей для прийняття управлінських рішень у діяльності об'єднань підприємств на основі дослідження О.В. Ілляшенко [8] автором представлена в табл. 2.

Таким чином, варто підкреслити, що кожен вид моделей бухгалтерського обліку є специфічним і спрямований на задоволення певних інформаційних потреб користувачів.

Кожен тип моделей має свої переваги, проте й частково обмежує можливості організації бухгалтерського обліку, що ускладнює адаптивне управління об'єднанням підприємств через недостатнє обліково-інформаційне забезпечення.

Отже, у процесі моделювання організації бухгалтерського обліку варто враховувати таке:

- для якомога максимального забезпечення інформаційних запитів користувачів необхідне створення «шаблонів» моделей, що дасть змогу створити єдиний інформаційний простір сформованої облікової інформації;
- для запобігання ігнорування важливих елементів організації обліку (так званих важелів системи) або до втрати цілісного сприйняття ситуації (нехтування причинно-наслідковими зв'язками) необхідне паралельне використання аналітичного і синтетичного розкладання (деталізація та узагальнення) облікової інформації;

Таблиця 1

Критична характеристика типів моделей бухгалтерського обліку

Тип моделі організації бухгалтерського обліку	Користувач, якому надається пріоритет під час формування облікової інформації	Прояви асиметрії обліково-аналітичної інформації	Вплив на діяльність об'єднань підприємств
Континентальна	Кредитні установи та банківський сектор як суб'єкти, що надають додаткові ресурси для діяльності суб'єктів господарювання.	Недостатня інформованість багатьох учасників фінансово-господарських відносин про охорону навколишнього середовища і результати діяльності підприємства, спрямовані на соціальний розвиток суспільства.	Послаблення координації всіх господарських процесів об'єднання через недостатню взаємодію користувачів інформації.
Англосаксонська	Власники, управлінці та кредитори підприємства.	Не враховує запити держави, не надає достовірну інформацію щодо соціальної захищеності працюючих, маніпулювання результатами діяльності з метою отримання максимального прибутку.	Масштаб об'єднання свідчить про залучення значної кількості працюючих, а отже, можливе нехтування правами людини.
Латиноамериканська	Суворі вимоги щодо контролю результатів діяльності підприємства та доходів населення.	Недостатнє інформаційне забезпечення інвесторів.	Відсутність необхідного інформаційного забезпечення знижує інвестиційний потенціал підприємства, який є основою розвитку об'єднань.
Соціалістична	Контрольні функції бухгалтерського обліку як засобу збереження соціалістичної власності.	Неврахування особливостей розвитку фінансового ринку, погіршення інвестиційної привабливості для іноземного капіталу.	

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Таблиця 2

Характеристика видів облікових моделей для прийняття управлінських рішень у діяльності об'єднань підприємств

Ознака	Вид	Характеристика	Використання для прийняття управлінських рішень у діяльності об'єднань підприємств
За ступенем узагальнення	Ізоморфні	Дають змогу найбільш детально, повно зобразити об'єкт.	Виявлення взаємозв'язків між обліково-інформаційними потоками на об'єднаннях підприємств.
	Гомоморфні	Прагнуть виділити головні, найістотніші ознаки.	Визначення основних важелів впливу серед обліково-інформаційних вузлів.
За формою	Аналітичні	Представлені, як правило, математичними формулами.	Математичне вираження процесів організації обліку, оцінку яких можна здійснити у кількісних одиницях.
	Іконографічні	Представлені схемами, графіками, малюнками.	Візуалізація процесів організації бухгалтерського обліку, які не можна виразити математично.
За підходом до рішення задач	Однозначні	Здійснюють однозначний опис однієї окремо взятої облікової задачі.	Деталізація процесів організації бухгалтерського обліку, що сприяє детальному вивченню «слабких місць» діяльності об'єкта дослідження.
	Ітераційні	Припускають введення яких-небудь параметрів, а потім від бухгалтера вимагається виконати механічний перебір всіх можливих символічних комбінацій.	Аналіз організації бухгалтерського обліку на основі використання обмежень у вигляді параметрів з метою доведення її до бажаних параметрів.
По галузях національного господарства або типах бухгалтерських задач	Класифікаційні	Орієнтовані на специфічні особливості галузі, до якої належить суб'єкт господарювання, або на вирішення конкретних задач.	Адаптація моделі з урахуванням особливостей діяльності об'єднання підприємств та поставлених бухгалтерських задач.

– для компенсації негативних проявів асиметрії облікової інформації необхідно зосереджувати увагу на виявленні та оцінці каналів інформаційних потоків;

– для більш ґрунтовного аналізу, окрім фінансової інформації, необхідно враховувати нефінансові показники, що пов'язано з новими вимогами до формування інформаційного забезпечення в бухгалтерському обліку;

– моделі повинні бути динамічними, враховувати часовий критерій, що дасть змогу частково компенсувати таку особливість обліку, як ретроспективність, а також здійснювати прогнозування можливих наслідків від прийнятих рішень.

Висновки. Проблеми практики, пов'язані з розвитком світового бізнесу, зокрема поширення об'єднань

підприємств та їх функціонування в умовах нестабільності та непередбачуваності, встановлюють перед теорією бухгалтерського обліку нові завдання, оптимальне вирішення яких можливе лише з використанням нетрадиційних підходів, пошуку відповідей у трансдисциплінарній площині (на перетині різних наук та теорій). Саме тому раціональним є використання моделювання організації бухгалтерського обліку, яке знижує рівень потенціальних ризиків у діяльності підприємства, дає змогу спрогнозувати наслідки від прийняття тих чи інших управлінських рішень. Перспективами досліджень є формування практичних рекомендацій стосовно побудови та оцінки моделі організації бухгалтерського обліку в адаптивному управлінні об'єднань підприємств.

Список використаних джерел:

1. Математична модель бухгалтерського обліку / [О.В. Богданов, Т.М. Громова, В.А. Романова] // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. – 2009. – Вип. 24. – С. 25–30.
2. Будько О.В. Шляхи забезпечення якості облікової інформації / О.В. Будько // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 14. – № 2. – С. 183–187.
3. Волошин В.С. Оцінювання корисності економічної інформації в процесі прийняття управлінських рішень / В.С. Волошин // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. – 2012. – Вип. 3 (59). Серія «Економіка». – С. 41–46.
4. Дрей В.В. Оцінка управлінської інформації підприємства за її якісними характеристиками / В.В. Дрей // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 3. – С. 20–24.
5. Євдокимов В.В. Асиметрія бухгалтерської інформації та шляхи її мінімізації / В.В. Євдокимов // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 3 (21). – С. 135–146.
6. Євдокимов В.В. Моделювання системи бухгалтерського обліку: теорія і практика застосування : автореф. дис. ... канд. екон. наук / В.В. Євдокимов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://disser.com.ua/contents/35792.html>.
7. Жук В.М. Розвиток моделювання в бухгалтерському обліку / В.М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 3. – С. 26–32.
8. Ілляшенко О.В. Облікові моделі: особливості створення, функціонування та видозміни / О.В. Ілляшенко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7. – С. 287–292.
9. Маренич Т.Г. Моделювання системи бухгалтерського обліку / Т.Г. Маренич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.khntusg.com.ua>.
10. Смачило Т.В. Математичне моделювання у бухгалтерському обліку / Т.В. Смачило // Вісник. Економіка. – 2011. – Вип. 54. – С. 112–116.
11. Шигун М.М. Розвиток моделювання системи бухгалтерського обліку: теорія і методологія : [монографія] / М.М. Шигун. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 632 с.

Скрипник М.І.,доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і аудиту,
*Київський національний університет технологій та дизайну***Григоревська О.О.,**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
*Київський національний університет технологій та дизайну***Бабич В.О.,**магістрант кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ОПЕРАЦІЙ З НЕРУХОМІСТЮ

Скрипник М.І., Григоревська О.О., Бабич В.О. Організація внутрішнього контролю операцій з нерухомістю. У статті доведена необхідність організації внутрішнього контролю операцій з нерухомістю. Наведено суб'єктів внутрішнього контролю досліджуваних операцій. Узагальнено завдання внутрішнього контролю операцій з нерухомістю залежно від етапу здійснення господарської операції. Деталізовано етапи внутрішнього контролю операцій з нерухомістю. Вищенаведене створює умови для забезпечення відповідності операцій з нерухомим майном чинному законодавству та своєчасному і правильному відображенню в бухгалтерському обліку.

Ключові слова: внутрішній контроль, система внутрішнього контролю, основні засоби, нерухоме майно, організація внутрішнього контролю.

Скрипник М.И., Григоревская Е.А., Бабич В.А. Организация внутреннего контроля операций с недвижимостью. В статье доказана необходимость организации внутреннего контроля операций с недвижимостью. Приведены субъекты внутреннего контроля исследуемых операций. Обобщены задачи внутреннего контроля операций с недвижимостью в зависимости от этапа осуществления хозяйственной операции. Детализированы этапы внутреннего контроля операций с недвижимостью. Вышеприведенное создает условия для обеспечения соответствия операций с недвижимым имуществом действующему законодательству и своевременному и правильному отображению в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: внутренний контроль, система внутреннего контроля, основные средства, недвижимое имущество, организация внутреннего контроля.

Skrypnyk M.I., Grigorevska O.A., Babich V.A. Organization of internal control of real estate operations. The article proves the need to organize internal control of real estate operations. The subjects of internal control of the investigated operations are presented. The task of internal control of real estate operations is generalized depending on the stage of economic operation. Detailed stages of internal control of real estate operations. The foregoing creates the conditions for ensuring the compliance of real estate transactions with current legislation and timely and accurately reflected in the accounting records.

Key words: internal control, system of internal control, fixed assets, real estate, organization of internal control.

Постановка проблеми. Загалом контроль як економічна категорія є дієвим способом попередження, виявлення та запобігання порушень чинного законодавства, зменшує наміри до розкрадання майна; є складовою системи управління, а також дає змогу вчасно зреагувати на виявлені відхилення в діяльності підприємства і прийняти рішення, спрямовані на наближення фактичного виконання до поставленої мети [186, с. 85].

Розглянувши необхідність організації системи внутрішнього контролю загалом, актуальним вважаємо дослідження організації внутрішнього контролю об'єктів нерухомості. Цьому є об'єктивна необхідність, підтверджена даними Єдиного державного реєстру судових рішень (<http://reyestr.court.gov.ua/Page/1>). Проаналізувавши інформацію, наведену в ньому, ми встановили, що протягом 2012–2017 рр. (станом на

1 грудня) кількість судових спорів щодо об'єктів нерухомості збільшилась з 5 800 до 8 704 відповідно. З них кількість справ, фігурантами яких є юридичні особи, збільшилась з 4 452 до 6 780 відповідно.

Підставою порушення судових спорів переважно були недотримання умов договору купівлі-продажу об'єктів нерухомості, успадкування, порушення прав власності, оподаткування операцій з нерухомістю, операції, пов'язані з внесенням до статутного капіталу та орендою об'єктів. А це ще раз підтверджує, що система внутрішнього контролю операцій з нерухомістю є недосконалою і потребує подальшого удосконалення.

Ці операції є характерними для кожного підприємства, оскільки на балансі є хоча б один об'єкт нерухомості, що є чи власним, чи на правах власності, тобто орендованим. Отже, проаналізована динаміка судових

спорів свідчить про те, що внутрішній контроль щодо цих об'єктів дуже слабкий і потребує дослідження та удосконалення, для того, щоб система внутрішнього контролю була якомога ефективніше організованою, що є основою успішної діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним питанням організації внутрішнього контролю на підприємстві присвятили свої дослідження Т.А. Бутинець, Н.Г. Виговська, М.Д. Корінько, В.П. Пантелєєв. Окремі питання, які безпосередньо стосуються об'єктів нерухомості, розглядали І.Р. Поліщук, І.А. Юхименко-Назарук, О.В. Боднар та інші науковці. Не применшуючи внесок вчених, зауважимо, що дослідження питання організації внутрішнього контролю об'єктів нерухомого майна потребують додаткового уточнення та розгляду.

Формулювання цілей статті. Метою статті є деталізація етапів організації внутрішнього контролю операцій з нерухомістю для забезпечення відповідності операцій з нерухомим майном чинному законодавству та своєчасному і правильному відображенню в бухгалтерському обліку

Виклад основного матеріалу. Внутрішній контроль для господарської діяльності підприємства – це виконання щоденних дій та процедур, що дають змогу забезпечити збереження, ефективне використання усіх ресурсів підприємств, а також вчасну реакцію на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, що дає можливість забезпечити рівновагу та фінансову стійкість підприємства.

Наукова спільнота здебільшого сприймає внутрішній контроль як систему. Якщо йдеться про практичний бік, то, незважаючи на розміри та обсяги діяльності підприємств, організація системи внутрішньогосподарського контролю є необхідною умовою для підвищення ділового господарського обігу та прийняття ефективних рішень керівництвом підприємства. Система може бути складною, простою, оптимальною або слабо ефективною, впорядкованою або хаотичною, але вона повинна бути сформованою і функціонувати на всіх стадіях господарського процесу [3, с. 301].

Що стосується об'єкта нашого дослідження, то внутрішній контроль нерухомості на підприємствах реалізується з огляду на організацію системи внутрішнього контролю (СВК). СВК може бути представлена спеціальною службою (служба внутрішнього контролю/аудиту), керівником підрозділів та кожним працівником

окремо з метою контролю відповідно до покладених на них службових обов'язків. Тобто такий розподіл залежить від організаційної форми підприємств та особливостей їх діяльності. Суб'єкти внутрішнього контролю встановлюються залежно від виду внутрішнього контролю (інституційного або функціонального) (рис. 1).

Саме суб'єкти внутрішнього контролю мають можливість аналізувати ймовірність виникнення ризиків (невчасне погашення орендної плати, ризик невиконання договірних відносин, пов'язаних з нерухомістю, відображення операцій в системі бухгалтерського обліку тощо).

Щодо належності об'єктів нерухомості до підконтрольних, то слід звернутися до позицій науковців. Так, Т.А. Бутинець стверджує, що об'єктами внутрішнього контролю є рух наявного на підприємстві майна, що знаходиться на його території, джерел його надходження, створення та розподіл прибутку, зміна власника та перерозподіл власності [1, с. 433]. Професор В.П. Пантелєєв зауважує, що до об'єктів внутрішнього контролю можна віднести працівників та ресурсне забезпечення підприємством, а також відносини в частині господарської, трудової, адміністративної та іншої діяльності. Крім того, виробничі та фінансові процеси, показники фінансово-господарської діяльності підприємств і їх структурних підрозділів також можна віднести до об'єктів внутрішнього контролю [4, с. 15].

Таким чином, до об'єктів внутрішнього контролю операцій з нерухомим майном можна віднести його надходження, використання і вибуття, а також відображення наведених процесів в системі бухгалтерського обліку.

Будь-яку господарську операцію, пов'язану з надходженням, експлуатацією або вибуттям нерухомості відповідно до того, чи є вона майном юридичних і фізичних осіб, об'єктом посередництва, об'єктом будівництва, об'єктом обслуговування і ремонту, об'єктом застави чи об'єктом реєстрації, пропонуємо перевіряти шляхом здійснення попереднього, поточного та наступного контролю (рис. 2).

Як зауважує І.Р. Поліщук, саме розподіл завдань за такими критеріями забезпечить ефективність контролю та отримання своєчасної інформації про об'єкти нерухомості, їх використання, а також дасть можливість запобігти здійсненню порушень та відхиленням від чинного законодавства [5].

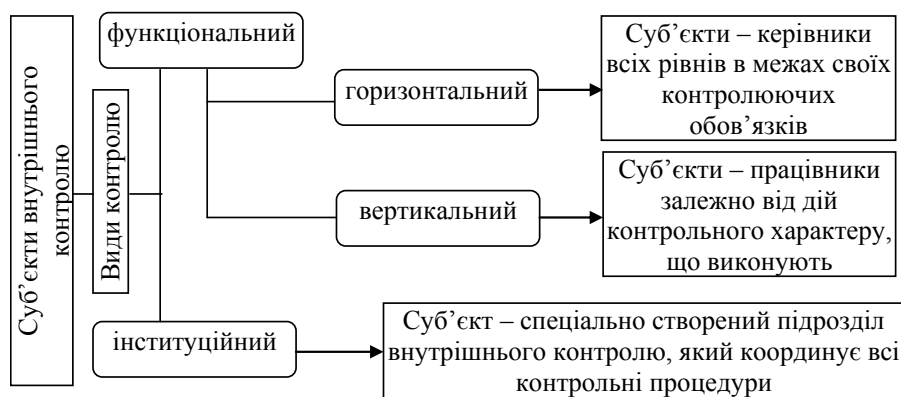


Рис. 1. Суб'єкти внутрішнього контролю об'єктів нерухомості

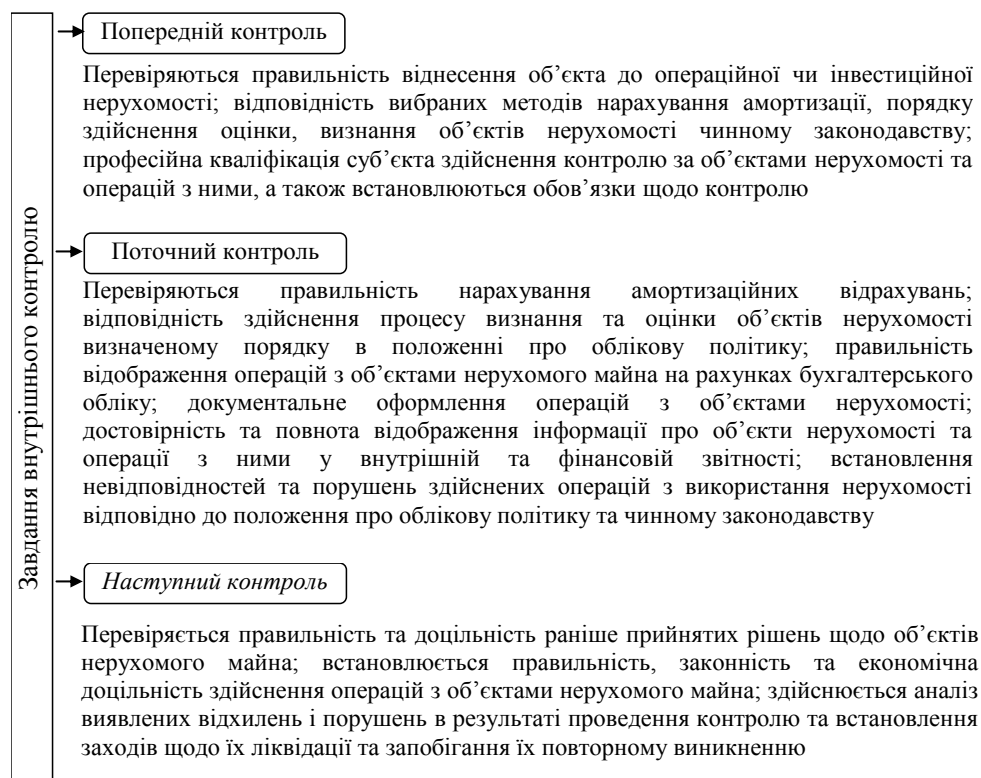


Рис. 2. Завдання внутрішнього контролю операцій з нерухомістю залежно від етапу здійснення господарської операції

Погоджуючись з М.Д. Корінком, під процесом контролю розуміємо замкнену систему послідовних змін стадій контролю, що відбуваються в установленому порядку [3, с. 13]. Так, внутрішній контроль операцій з нерухомим майном, незважаючи на відмінності в організаційній структурі та фінансовому забезпеченні, передбачає сукупність послідовних етапів, які за їх функціональним призначенням можна згрупувати у певні етапи (організаційну, підготовчу, методичну, результативну та інспекційну), дотримання яких зумовлене виконанням завдань, поставлених перед суб'єктами контролю (рис. 3).

Значення організаційного етапу контролю полягає у встановленні суб'єктів, об'єктів контролю, завдань, які вирішуватимуться під час здійснення контрольних процедур та встановлення джерел інформації, актуальних для операцій з об'єктами нерухомості.

На підготовчому етапі проводиться розробка плану та програми внутрішнього контролю операцій з об'єктами нерухомості, визначається порядок дій, вибираються адекватні методи та прийоми контролю, визначаються обов'язки контрольної групи та проводиться збір інформації про операції з об'єктами нерухомості.

Методична стадія внутрішнього контролю безпосередньо включає проведення перевірки правильності відображення операцій з об'єктами нерухомості на рахунках бухгалтерського обліку, облікових регістрах та фінансовій звітності за допомогою документальних та фактичних методичних прийомів, складання робочих документів контролера тощо.

Результативна стадія передбачає оформлення результатів контролю, розробку заходів щодо виявле-

них порушень та контроль за виконанням рішень, прийнятих за результатами перевірки.

Інспекційна стадія контролю за результатами операцій з об'єктами нерухомості передбачає перевірку виконання рішень і контроль за впровадженням розроблених пропозицій.

На цій стадії основними завданнями суб'єкта внутрішнього контролю щодо перевірки досліджуваних операцій є контроль за впровадженням превентивних заходів щодо виникнення порушень, перевірка дотримання вимог договорів і чинного законодавства, а також розрахунки щодо покриття збитків від цих операцій.

Зауважимо, що логічним підведенням підсумків за результатами контролю є їх оформлення у відповідний звіт або висновок. Він повинен містити інформацію про виявлені порушення, про відповідальних за них та про заходи і розміри збитків за порушеннями, які виникли.

Так, проведення внутрішнього контролю створює сприятливі умови для своєчасного виявлення таких порушень, як порушення умов договорів купівлі-продажу або оренди; відсутність необхідної, доступної, достовірної та своєчасної інформації про об'єкти нерухомості; наявність документально не підтверджених витрат; порушення податкового та бухгалтерського законодавства щодо операцій з нерухомим майном з подальшим відображенням у звітності; неповнота відображення у бухгалтерському обліку та звітності усіх здійснених операцій.

Керівниками підприємств або уповноваженим ними особам обов'язково слід проводити оцінку якості проведеного суб'єктами внутрішнього контролю перевірки операцій нерухомим майном, застосовуючи при цьому загальні (організаційні, методичні, технічні) та спеціальні критерії.

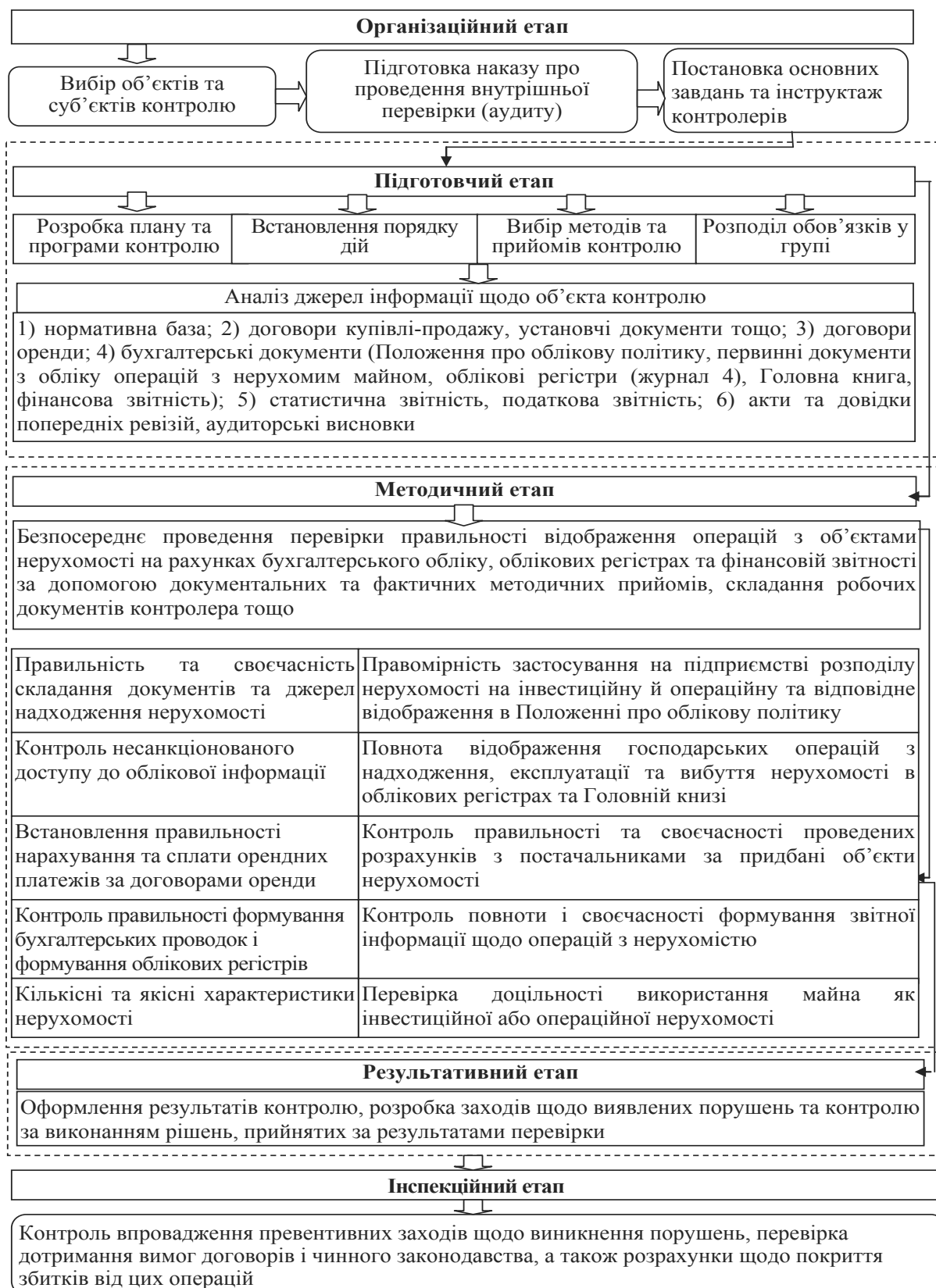


Рис. 3. Етапи внутрішнього контролю операцій з нерухомістю

Так, організаційні критерії можуть включати в себе обсяг виконаних робіт, якісне та своєчасне виконання покладених (зазначених у посадовій інструкції) обов'язків тощо.

Методична складова критеріїв дає змогу сформулювати думку про доцільність та обґрунтування використаних розрахункових, аналітичних, формальних та фактичних прийомів контролю.

Критерії, пов'язані з технічними аспектами, дають змогу провести оцінку обсягів нарахованих та сплачених штрафних санкцій за виявлені порушення щодо ведення бухгалтерського та податкового обліку операцій з нерухомим майном за досліджуваний період.

Щодо спеціальної складової оцінки, то вважаємо, що тут варто зупинитися на освіті, рівні професійної підготовки суб'єкта внутрішнього контролю та його кваліфікації.

Висновки. Аналіз наявних підходів до організації внутрішнього контролю операцій нерухомим майном дав змогу визначити й удосконалити організаційні положення щодо виділення джерел інформації, окреслення об'єктів, суб'єктів та їх повноважень. Врахування зазначених елементів під час побудови системи внутрішнього контролю на підприємстві створює умови для забезпечення відповідності операцій з нерухомим майном чинному законодавству та своєчасному і правильному відображенню в бухгалтерському обліку.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Т.А. Розвиток науки господарського контролю: проблеми теорії, методології, практики : [монографія] / Т.А. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – 772 с.
2. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація : [монографія] / Н.Г. Виговська. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 532 с.
3. Корінько М.Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація : [моногр.] / М.Д. Корінько. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2007. – 429 с.
4. Пантелєєв В.П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація : [моногр.] / В.П. Пантелєєв. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2008. – 491 с.
5. Поліщук І.Р. Організаційно-методичний механізм здійснення внутрішнього контролю операцій з виробництва продукції відповідно до концепції стійкого розвитку / І.Р. Поліщук, О.В. Боднар // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2013. – № 1 (25). – С. 252–269. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/30297/37753.pdf>.
6. Поліщук І.Р. Удосконалення внутрішнього контролю операцій з нерухомістю: організаційно-методичний підхід / І.Р. Поліщук, І.А. Юхименко-Назарук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2011. – № 4 (58). – С. 111–115. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/4272/111.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.3:330.46

Циганчук Р.О.,
аспірант,
Університет банківської справи

МОДЕЛЮВАННЯ ПЕРІОДИЧНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ, ДИСКРЕТНИХ У ЧАСІ

Циганчук Р.О. Моделирование периодических экономических процессов, дискретных во времени. У статті розглянуто математичне моделювання і комп'ютерну симуляцію періодичних економічних процесів, дискретних у часі. Приведено методологію заміни диференціальних рівнянь різницевиими. Досліджено модель вирівнювання цін за рівнем активу. Розв'язання та аналіз виконано двома чисельними способами, а саме методом невизначених коефіцієнтів і розв'язанням крайової задачі.

Ключові слова: неперервний час, дискретний час, математична модель, вузлова функція, економічна динаміка, періодичність.

Цыганчук Р.О. Моделирование периодических экономических процессов, дискретных во времени. В статье рассмотрены математическое моделирование и компьютерная симуляция периодических экономических процессов, дискретных во времени. Приведена методология замены дифференциальных уравнений разностными. Исследована модель выравнивания цен по уровню актива. Решение и анализ выполнены двумя числовыми способами, а именно методом неопределенных коэффициентов и решением краевой задачи.

Ключевые слова: непрерывное время, дискретное время, математическая модель, узловая функция, экономическая динамика, периодичность.

Tsyhanchuk R.O. Modelling of periodic economic processes discrete in time. Mathematical modelling and computer simulation of periodic economic processes discrete in time are considered in the article. The methodology of replacement of the differential equations is described. The model of an equation of prices on asset level is investigated. The decision and the analysis are made in two numerous ways: by the method of uncertain coefficients and solution of a boundary problem.

Key words: continuous time, discrete time, mathematical model, nodal function, economic dynamics, periodicity.

Постановка проблеми. Економічна наука включає в себе як необхідні інструментальні засоби математичні методи й моделі. Їх використання дає змогу формалізувати найважливіші зв'язки економічних систем і на цій основі проводити їх аналіз, здійснювати прогнозування та оптимізацію. Математичні й економетричні методи дають змогу отримувати нові знання про економічний об'єкт і його поведінку, оцінити форму і параметри залежностей його змінних [1; 2; 3].

Задачі, які розв'язують економічна наука і практика, поділяються залежно від урахування фактору часу на статичні та динамічні. Статика вивчає стан економічних об'єктів у певний момент часу без врахування зміни їх параметрів у часі. В динамічних задачах відображаються не лише залежність змінних від часу, але й їх взаємозв'язок у часі. Як приклад наведемо залежність динаміки величини основного капіталу від динаміки інвестицій, що приведе до зміни обсягу випуску.

В економічній динаміці використовують неперервний та дискретний час. Неперервний час зручний для моделювання, оскільки дає змогу використовувати апарат диференціального числення і диференціальних рівнянь. Дискретний час – зручний час для розв'язання

прикладних задач, оскільки статистичні дані завжди дискретні і відносяться до конкретних одиниць часу. Для дискретного часу використовується апарат різницевих рівнянь. До речі, відомі моделі економічної динаміки існують як у неперервному, так і в дискретному варіантах. В обох випадках вони мають приблизно однакову точність, а рівень складності самих моделей практично однаковий.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Моделювання економіки – розділ економічної науки, що займається аналізом властивостей і рішень математичних моделей економічних процесів. У деяких випадках ці моделі можуть розглядатися як частина математичної теорії на стику з економічною наукою. Моделювання економіки відділяється зазвичай від економетрики, що займається статистичною оцінкою та аналізом економічних залежностей і моделей на основі вивчення емпіричних даних. У моделюванні економіки досліджуються теоретичні моделі, засновані на певних формальних передумовах (лінійність, опуклість, монотонність та інші залежності, конкретні формули взаємозв'язку величин). Моделювання економіки не займається вивченням ступеня обґрунтованості того,

що дана залежність має той чи інший вид (наприклад, що величина споживання є лінійною зростаючою функцією доходу), це залишається для економетрики. Завданням моделювання економіки є вивчення питання про існування рішення моделі, умови її невід'ємності, стаціонарності, наявності інших властивостей. Це зазвичай здійснюється, як і в математиці, шляхом дедуктивного отримання наслідків (теорем) з апріорно зроблених передумов (аксіом).

Зрозуміло, предметна область, методологія та інструментарій економічної науки не вичерпуються підходами моделювання економіки та економетрики, адже зазвичай в економічних дослідженнях використовуються також методи якісного аналізу, індуктивні, евристичні підходи, що перемишуються з елементами моделювання економіки та економетрики. Таким чином, моделювання економіки виступає і як самостійний розділ економічної науки, і як один з її інструментів. При цьому розділі моделювання економіки, що досліджувалися раніше в суто теоретичному плані, все більше стають теоретичною базою та елементами прикладних досліджень.

Серед моделей економіки можна виділити два великі класи, а саме моделі рівноваги в економічних системах і моделі економічного зростання. Моделі рівноваги (наприклад, модель Ерроу-Дебре, модель «витрати-випуск» В. Леонтьєва) допомагають дослідити стани економічних систем, в яких рівнодіюча всіх зовнішніх сил дорівнює нулю. Це загалом статичні моделі, тоді як економічна динаміка описується за допомогою моделей зростання (модель Харрода-Домара, модель Солоу, моделі магістрального типу тощо). Ключовим моментом дослідження моделей зростання є аналіз і відшукування траєкторій стаціонарного росту (зростання з постійними в тому чи іншому сенсі структурними характеристиками), до виходу на які зазвичай прагне описувана моделлю економічна система. Дослідження траєкторії стаціонарного зростання є одночасно базою для аналізу більш складних типів росту і сполучною ланкою з моделями економічної рівноваги.

Детерміновані моделі передбачають жорсткі функціональні зв'язки між змінними моделі. Стохастичні моделі допускають наявність випадкових впливів на досліджувані показники і використовують інструментарій теорії ймовірностей і математичної статистики для їх опису.

Більшість економіко-математичних моделей характеризується статичним підходом до вивчення економіки, коли її стан досліджується в заданий момент часу. Під статичною економічною системою розуміється така система, координати якої на досліджуваному відріzkі часу можуть вважатися сталими. Відповідно, під час формулювання статичної економіко-математичної моделі припускається, що всі залежності відносяться до одного моменту часу, а система, що моделюється, є незмінною в часі. При цьому ігноруються можливі, а інколи й неминучі зміни, оскільки їх врахування не вимагається поставленою метою моделювання.

Крім того, припускається, що всі процеси, які протікають в системі, не вимагають для свого аналізу розгортання в часі, оскільки можуть бути з достатнім ступенем точності охарактеризовані незалежними від часу величинами. Тому в статичній моделі час не вводиться явно. Статичні моделі характеризують еко-

номічну систему на будь-якому фіксованому моменті часу. Оскільки статичні моделі у формалізованому вигляді не містять фактору часу, вони завжди простіші динамічних моделей тих самих економічних систем, які тією чи іншою мірою враховують цей фактор.

У практичній діяльності використовуються багатогалузеві динамічні моделі розвитку економіки, виробничі функції, теорія економічного зростання.

Диференціальні рівняння знаходять досить широке застосування в моделях динамічної економіки, в яких відображаються не лише залежність змінних від часу, але й їх взаємозв'язок у часі.

Аналіз динамічних систем та їх математичне моделювання базуються на чисельних методах розв'язування систем диференціальних рівнянь. Особливе місце серед чисельних методів розв'язування динамічних моделей з дискретним часом посідає метод скінчених різниць. Універсальність, можливість застосування в лінійних і нелінійних задачах роблять метод скінчених різниць найбільш поширеним методом із застосовуваних в цей час наближених методів. Але не лише надзвичайна загальність різничевого методу приваблює дослідників. Мабуть, це найбільш зручний та прозорий чисельний метод, завдяки якому майже завжди можна отримати уяву про шуканий розв'язок.

Формулювання цілей статті. Для зменшення кількості кінцево-різницевого рівнянь, які апроксимують диференціальні рівняння, а також під час збереження потрібної точності результатів дослідження необхідно скористатися апроксимаціями, які враховують не лише перший член розкладання шуканого рішення в ряд Тейлора, але й наступні його члени. Коефіцієнти таких апроксимацій можна знайти за методом невізначених коефіцієнтів. Метою роботи є розроблення раціонального способу, що значно спрощує й полегшує процедуру апроксимації диференціальних рівнянь економічного процесу, дискретного в часі, різницевиими рівняннями.

Виклад основного матеріалу. Найбільш загальний спосіб побудови кінцево-різницевого рівняння полягає в тому, що відповідним різницевиим відношенням апроксимується не кожна похідна зокрема, а відразу весь диференціальний оператор. За заданого набору вузлів складають кінцево-різницево рівняння, яке апроксимує дане диференціальне рівняння в m -й вузловій точці, яка знаходиться посередині сукупності вузлів з номерами $m-k, \dots, m, \dots, m+k$ ($k=1, 2, \dots$), а також яке загалом можна подати у такому вигляді:

$$a_{m-k}Y_{m-k} + \dots + a_m Y_m + \dots + a_{m+k} Y_{m+k} = h(b_{m-k}Y'_{m-k} + \dots + b_m Y'_m + \dots + b_{m+k} Y'_{m+k}) + R_k. \quad (1)$$

Число k називається порядком цього рівняння, а число p – його ступенем. Залишковий член R_k означає різницю між лівою та правою частинами виразу і визначає помилку апроксимації.

Розкладаємо точкові функції $Y_{m-k}, \dots, Y_m, \dots, Y_{m+k}$ та їх похідні $Y'_{m-k}, \dots, Y'_m, \dots, Y'_{m+k}$ за формулою Тейлора до членів з похідними ступеня $p+1$. Отримаємо:

$$Y_{m+k} = Y_m + khY'_m + \frac{(kh)^2}{2!} Y''_m + \dots + \frac{(kh)^p}{p!} Y_m^{(p)} + \frac{(kh)^{p+1}}{(p+1)!} Y_m^{(p+1)} + O(h^{p+1}), \quad (2)$$

$$Y'_{m+k} = Y'_m + khY''_m + \frac{(kh)^2}{2!} Y'''_m + \dots + \frac{(kh)^{p-1}}{(p-1)!} Y^{(p)}_m + \frac{(kh)^p}{p!} Y^{(p+1)}_m + O(h^p).$$

Поставимо вимогу, щоб після підстановки коефіцієнти при похідних у правій частині виразу співпали з коефіцієнтами при відповідних похідних лівої частини. В результаті отримаємо систему алгебраїчних рівнянь:

$$\sum_0^K a_K = 0, \quad \sum_1^K a_K K^S - S b_K K^{S-1} = 0, \quad (3)$$

$$(S = 2, 3, \dots, p), \quad \sum_1^K a_K K - \sum_0^K b_K = 0.$$

Всього маємо $p+1$ однорідних лінійних алгебраїчних рівнянь відносно $2(K+1)$ невідомих $a_{m \pm K}, b_{m \pm K}$. Якщо ця система рівнянь має рішення, то задача побудови кінцево-різницевого рівняння, апроксимуючого задане диференціальне, може вважатись розв'язаною.

Знайдемо за методом невизначених коефіцієнтів значення коефіцієнтів a і b для рівнянь різного порядку K .

Візьмемо $K = 1$. Тоді рівняння (5) матимуть вигляд:

$$\begin{aligned} a_{m-1} + a_{m+1} + a_m &= 0; \\ -a_{m-1} + a_{m+1} &= h \cdot 1(b_{m-1} + b_{m+1} + b_m); \\ a_{m-1} + a_{m+1} &= h \cdot 2(-b_{m-1} + b_{m+1}); \\ -a_{m-1} + a_{m+1} &= h \cdot 3(b_{m-1} + b_{m+1}). \end{aligned} \quad (4)$$

Враховуючи, що для заданої дискретизації аргументу можна побудувати безліч різницьових схем, еквівалентних за порядком апроксимації, і не впливаючи на загальність результату в системі рівнянь, приймемо $a_m = 1, b_m = 0$. Результатом розв'язування буде формула:

$$2y_{m-1} - 4y_m + 2y_{m+1} = h(y'_{m-1} + y'_{m+1}) + \frac{1}{24} h^4 y''''_m. \quad (5)$$

Отримано різницеві рівняння підвищеної точності. Інформацію в точці отримуємо на основі інформації в точках $m-1$ та $m+1$.

Розглянемо різницеве рівняння для порядку апроксимації $k = 1$ із похибкою p 'ятого порядку, яку запишемо так:

$$-3y_{m-1} + 3y_{m+1} = h(y'_{m-1} + 4y'_m + y'_{m+1}) + \frac{1}{30} h^5 y_m^{(5)}, \quad (6)$$

де m – номер вузлової точки;

h – крок дискретизації;

y_{m-1}, y_m, y_{m+1} – сіткові функції;

y'_{m-1}, y'_m, y'_{m+1} – їхні похідні.

Кінцево-різницева формула (6) пов'язує шукану функцію в $(m-1)$ -му і $(m+1)$ -му вузлах через значення її похідних в $(m-1)$ -му, (m) -му, $(m+1)$ -му вузлах. Спробуємо отримати апроксимуючі формули, розв'язані відносно функцій, тобто такі, що визначають функцію в m -му вузлі через значення її похідних у трьох інших вузлах. Розглянемо метод отримання таких виразів на прикладі рівняння (6).

Для економічних процесів, які характеризуються періодичністю вигляду $y_m(t) = y_m(t + 180^\circ)$ як інтервал повторюваності, доцільно прийняти півперіод, що скоротить час розв'язування задачі. Мінімальна кількість вузлів на періоді для тривузлової апроксимації дорівнює чотирьом ($n = 4$). Записуємо рівняння (6) для всіх вузових точок періоду з урахуванням граничних умов, які для періодичних економічних процесів будуть такі:

$$y_{n+1} = -y_1. \quad (7)$$

В результаті розв'язання системи різницьових рівнянь відносно вузових функцій отримаємо:

$$\begin{aligned} y_1 &= \frac{h}{3} (-2y'_2 - y'_3 - 2y'_4), \\ y_2 &= \frac{h}{3} (2y'_1 - 2y'_3 + y'_4), \\ y_3 &= \frac{h}{3} (y'_1 + 2y'_2 - 2y'_4), \\ y_4 &= \frac{h}{3} (2y'_1 + 4y'_2 + 2y'_3), \end{aligned} \quad (8)$$

або в матричній формі:

$$\begin{bmatrix} y_1 \\ y_2 \\ y_3 \\ y_4 \end{bmatrix} = \frac{h}{3} \begin{bmatrix} & -2 & -1 & -2 \\ 2 & & -2 & -1 \\ 1 & 2 & & -2 \\ 2 & 1 & 2 & \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} y'_1 \\ y'_2 \\ y'_3 \\ y'_4 \end{bmatrix} \quad (9)$$

Апробація теоретичних результатів на прикладі розв'язання моделі вирівнювання цін за рівнем активу.

q – рівень активу;

s – пропозиція;

d – попит;

p – ціна.

Зміна рівня активу q' пропорційна різниці між пропозицією та попитом:

$$q' = k(s - d), k > 0. \quad (10)$$

Зміна ціни p' пропорційна відхиленню активу q від деякого фіксованого рівня q_0 , тобто:

$$p' = -m(q - q_0), m > 0. \quad (11)$$

Моделі вирівнювання цін за рівнем активу має вигляд:

$$\frac{dq}{dt} = k(s_{(p)} - d_{(p)}), \quad (12)$$

$$\frac{dp}{dt} = -m(q - q_0) = m(q_0 - q). \quad (13)$$

Залежність пропозиції та попиту від ціни має вигляд:

$$s_{(p)} = ap + s_0; d_{(p)} = cp + d_0. \quad (14)$$

Для значень $k = 0,3; m = 0,1; q_0 = 20; a = 20; s_0 = 10; d_0 = 50; c = -10$.

Початкові умови: $q_{(0)} = 19, p_{(0)} = 2$.

Розв'язання:

$$\begin{cases} \frac{dq}{dt} = 0,3 \times [(20 \times p + 10) - (-10 \times p + 50)]; \\ \frac{dp}{dt} = 0,1 \times (20 - q); \end{cases} \quad (15)$$

$$\begin{cases} \frac{dq}{dt} = 9 \times p - 12; \\ \frac{dp}{dt} = 2 - 0,1 \times q; \end{cases} \quad (16)$$

Кінцево-різницевого метод.

Визначення наступного значення невідомого через попереднє значення за заданих початкових умов $q_{(0)} = 19, p_{(0)} = 2$ – це розрахунок перехідного процесу.

$$\begin{cases} \frac{q_{n+1} - q_n}{\Delta t} = 9 \times p_n - 12; \\ \frac{p_{n+1} - p_n}{\Delta t} = 2 - 0,1 \times q_n; \end{cases} \quad (17)$$

$$\begin{cases} q_{n+1} = q_n + (9p_n - 12) \cdot \Delta t; \\ p_{n+1} = p_n + (2 - 0,1q_n) \cdot \Delta t. \end{cases} \quad (18)$$

Якщо не фіксувати період T , то графічні зображення результатів обчислення виразів (18) за початкових умов будуть мати такий вигляд (рис. 1).

Із наведених результатів можна зробити висновок про перехідний процес.

Розв'язання крайової задачі на основі моделі вирівнювання цін за рівнем активу.

Різницький триточковий шаблон для функції $\frac{dy}{dt} = f(y; t)$, де y – це q або p , буде мати вигляд:

$$-y_{m-1} + y_{m+1} = \frac{h}{3} \times (y'_{m-1} + 4y'_m + y'_{m+1}); \quad (19)$$

Тоді:

$$-q_{m-1} + q_{m+1} = \frac{h}{3} \times [9p_{m-1} - 12 + 4 \times (9p_m - 12) + 9p_{m+1} - 12]; \quad (20)$$

$$-p_{m-1} + p_{m+1} = \frac{h}{3} \times [2 - 0,1q_{m-1} + 4 \times (2 - 0,1q_m) + 2 - 0,1q_{m+1}]; \quad (21)$$

Візьмемо 10 точок на періоді, де $n = 10$ – число вузлів на періоді; $N = 2$ – число диференціальних рівнянь; $n \cdot N = 20$ – порядок системи різницьких рівнянь; після чого різниці рівняння (20), (21) перетворяться у систему різницьких рівнянь для триточкового шаблону і набудуть вигляду:

$$\begin{cases} -q_1 + q_3 = h \times (3p_1 + 12p_2 + 3p_3 - 24); \\ -q_2 + q_4 = h \times (3p_2 + 12p_3 + 3p_4 - 24); \\ -q_3 + q_5 = h \times (3p_3 + 12p_4 + 3p_5 - 24); \\ -q_4 + q_6 = h \times (3p_4 + 12p_5 + 3p_6 - 24); \\ -q_5 + q_7 = h \times (3p_5 + 12p_6 + 3p_7 - 24); \\ -q_6 + q_8 = h \times (3p_6 + 12p_7 + 3p_8 - 24); \\ -q_7 + q_9 = h \times (3p_7 + 12p_8 + 3p_9 - 24); \\ -q_8 + q_{10} = h \times (3p_8 + 12p_9 + 3p_{10} - 24); \\ -q_9 + q_{11} = h \times (3p_9 + 12p_{10} + 3p_{11} - 24); \\ -q_{10} + q_{12} = h \times (3p_{10} + 12p_{11} + 3p_{12} - 24); \end{cases} \quad (22)$$

$$\begin{cases} -p_1 + p_3 = \frac{h}{3} (12 - 0,1q_1 - 0,4q_2 - 0,1q_3); \\ -p_2 + p_4 = \frac{h}{3} (12 - 0,1q_2 - 0,4q_3 - 0,1q_4); \\ -p_3 + p_5 = \frac{h}{3} (12 - 0,1q_3 - 0,4q_4 - 0,1q_5); \\ -p_4 + p_6 = \frac{h}{3} (12 - 0,1q_4 - 0,4q_5 - 0,1q_6); \\ -p_5 + p_7 = \frac{h}{3} (12 - 0,1q_5 - 0,4q_6 - 0,1q_7); \\ -p_6 + p_8 = \frac{h}{3} (12 - 0,1q_6 - 0,4q_7 - 0,1q_8); \\ -p_7 + p_9 = \frac{h}{3} (12 - 0,1q_7 - 0,4q_8 - 0,1q_9); \\ -p_8 + p_{10} = \frac{h}{3} (12 - 0,1q_8 - 0,4q_9 - 0,1q_{10}); \\ -p_9 + p_{11} = \frac{h}{3} (12 - 0,1q_9 - 0,4q_{10} - 0,1q_{11}); \\ -p_{10} + p_{12} = \frac{h}{3} (12 - 0,1q_{10} - 0,4q_{11} - 0,1q_{12}); \end{cases} \quad (23)$$

Задаємося визначальними величинами

$$Y = (q_1, q_3, p_1, p_3)'$$

Далі запусуємо розв'язки по рекурентних формулах:

$$\begin{cases} p_2 = 2 - \frac{(q_1 - q_3)}{12h} - \frac{(p_1 + p_3)}{4}; \\ p_3 = 2 - \frac{(q_2 - q_4)}{12h} - \frac{(p_2 + p_4)}{4}; \\ p_4 = 2 - \frac{(q_3 - q_5)}{12h} - \frac{(p_3 + p_5)}{4}; \\ p_5 = 2 - \frac{(q_4 - q_6)}{12h} - \frac{(p_4 + p_6)}{4}; \\ p_6 = 2 - \frac{(q_5 - q_7)}{12h} - \frac{(p_5 + p_7)}{4}; \\ p_7 = 2 - \frac{(q_6 - q_8)}{12h} - \frac{(p_6 + p_8)}{4}; \\ p_8 = 2 - \frac{(q_7 - q_9)}{12h} - \frac{(p_7 + p_9)}{4}; \\ p_9 = 2 - \frac{(q_8 - q_{10})}{12h} - \frac{(p_8 + p_{10})}{4}; \\ p_{10} = 2 - \frac{(q_9 - q_{11})}{12h} - \frac{(p_9 + p_{11})}{4}; \\ p_{11} = 2 - \frac{(q_{10} - q_{12})}{12h} - \frac{(p_{10} + p_{12})}{4}; \end{cases} \quad (24)$$

$$\begin{cases} q_2 = 30 - \frac{(q_1 + q_3)}{4} + \frac{15 \times (p_1 - p_3)}{2h}; \\ q_3 = 30 - \frac{(q_2 + q_4)}{4} + \frac{15 \times (p_2 - p_4)}{2h}; \\ q_4 = 30 - \frac{(q_3 + q_5)}{4} + \frac{15 \times (p_3 - p_5)}{2h}; \\ q_5 = 30 - \frac{(q_4 + q_6)}{4} + \frac{15 \times (p_4 - p_6)}{2h}; \\ q_6 = 30 - \frac{(q_5 + q_7)}{4} + \frac{15 \times (p_5 - p_7)}{2h}; \\ q_7 = 30 - \frac{(q_6 + q_8)}{4} + \frac{15 \times (p_6 - p_8)}{2h}; \\ q_8 = 30 - \frac{(q_7 + q_9)}{4} + \frac{15 \times (p_7 - p_9)}{2h}; \\ q_9 = 30 - \frac{(q_8 + q_{10})}{4} + \frac{15 \times (p_8 - p_{10})}{2h}; \\ q_{10} = 30 - \frac{(q_9 + q_{11})}{4} + \frac{15 \times (p_9 - p_{11})}{2h}; \\ q_{11} = 30 - \frac{(q_{10} + q_{12})}{4} + \frac{15 \times (p_{10} - p_{12})}{2h}; \end{cases} \quad (25)$$

Прирівнюємо наші визначальні величини до 0.

Тепер по два рівняння систем (22), (23), тобто дев'яті і десяти визначають остачу розв'язку, тобто нев'язки:

$$\begin{cases} \Delta_{11}^0 = h \times (3p_9 + 12p_{10} + 3p_{11} - 24) + q_9 - q_{11}; \\ \Delta_{12}^0 = h \times (3p_{10} + 12p_{11} + 3p_{12} - 24) + q_{10} - q_{12}; \end{cases} \quad (26)$$

$$\begin{cases} \Delta_{21}^0 = \frac{h}{3} (12 - 0,1q_9 - 0,4q_{10} - 0,1q_{11}) + p_9 - p_{11}; \\ \Delta_{22}^0 = \frac{h}{3} (12 - 0,1q_{10} - 0,4q_{11} - 0,1q_{12}) + p_{10} - p_{12}; \end{cases} \quad (27)$$

Нульові нев'язки $\Delta_0 = (\Delta_{11}^0, \Delta_{12}^0, \Delta_{21}^0, \Delta_{22}^0)$ після розв'язку систем рекурентних рівнянь, будуть мати вигляд:

$$\Delta_0 = (-61,28006144; -58,32972217; 9,961630512; 9,839955372).$$

Аналогічно знаходимо нев'язки для чотирьох випадків, по чергово прирівнюючи одну з визначаль-

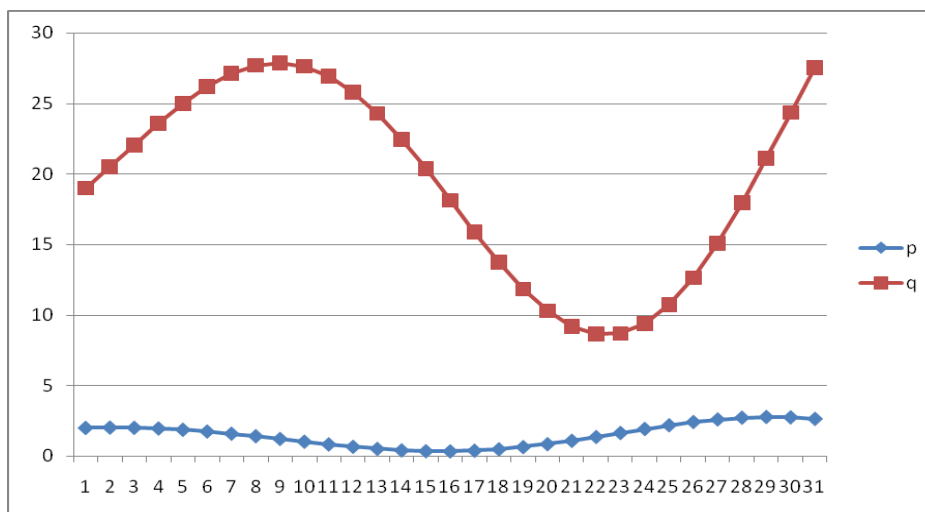


Рис. 1. Результат моделювання вирівнювання цін за рівнем активу (кінцево-різницеvim методом)

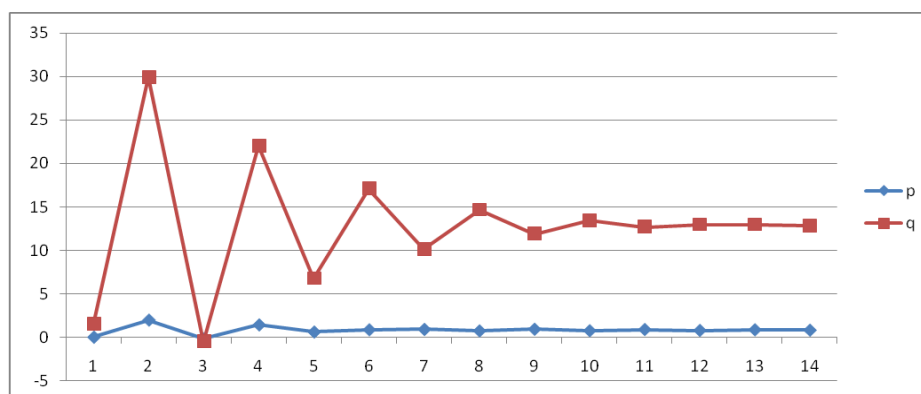


Рис. 2. Результат моделювання вирівнювання цін за рівнем активу (розв'язання крайової задачі)

них величин до 1, а решту до 0. Після цього формуємо систему рівнянь нев'язок:

$$Y = \Delta^{-1} \times \Delta_0. \quad (28)$$

Підставивши істинні значення у систему рекурентних рівнянь, проілюструємо отримані результати (рис. 2).

Висновки. Розроблено раціональні способи апроксимації диференціальних рівнянь різницеvими під час моделювання економічних процесів, дискретних у часі. Отримано різницеvі рівняння підвищеної точності, які дають змогу ціною незначного ускладнення розрахункових формул суттєво скоротити загальне число про-

раховуваних вузлів і в кінцевому підсумку вимагають менших обчислювальних затрат.

Розв'язання кінцево-різницеvих рівнянь підвищеної точності відносно вузлових функцій значно спрощує й полегшує процедуру апроксимації диференціальних рівнянь економічного процесу різницеvими рівняннями.

Запропонований метод отримання різницеvих рівнянь підвищеної точності є загальним і може бути поширений на будь-яку кількість вузлів дискретної сітки.

Чисельне рішення моделі вирівнювання цін за рівнем активу підтвердило високу точність запропонованих кінцево-різницеvих рівнянь.

Список використаних джерел:

1. Математические методы в экономике : [учебник] / [О.О. Замков, А.В. Толстопятенко, Ю.Н. Черемных]. – М. : МГУ, ДИС, 1997. – 453 с.
2. Лотов А.В. Введение в экономико-математическое моделирование / А.В. Лотов. – М. : Наука, 1984. – 283 с.
3. Шелобаев С.И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе : [учеб. пособие для вузов] / С.И. Шелобаев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 240 с.

НОТАТКИ

Науково-виробничий журнал

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Випуск 4-2 (43) 2017

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Світлана Калабухова*

Засновник і видавець:

Приватний вищий навчальний заклад «Міжнародний університет бізнесу і права».
Адреса редакції: 73039, Україна місто Херсон, вулиця 49 Гвардійської Дивізії 37-А
E-mail редакції: editor@business-navigator.ks.ua; Web site: www.business-navigator.ks.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,53

Підписано до друку: 29.12.2017 р. Замов. № 29.12/17. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.